Economie şi societate

Robert Gilpin este profesor emerit de afaceri publice şi internaţionale la Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Universitatea Princeton; a fost membru al Asociaţiei Americane de Ştiinţe Politice, vicepreşedinte al acesteia şi vicepreşedinte al Academiei Americane de Arte şi Ştiinţe. Este autorul a numeroase lucrări în domeniul relaţiilor internaţionale. Dintre acestea, amintim: *American Scientists and Nuclear Weapons Policy* (Princeton University Press, 1962), *France in the Age of the Scientific State* (Princeton University Press, 1968), *U.S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment* (Basic Books, 1975), *War and Change in World Politics* (Cambridge University Press, 1981), *The Political Economy of International Relations* (Princeton University Press, 1987), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order* (Princeton University Press, 2001).

Lector: Lucian-Dumitru Dîrdală

www.polirom.ro

Robert Gilpin with the assistance of Jean Millis Gilpin, *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2000

Copyright © 2000 by Princeton University Press
© 2004 by Editura Polirom, pentru prezenta traducere

Editura POLIROM
Iaşi, B-dul Carol I nr. 4, P.O. BOX 266, 700506
Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33, O.P. 37, P.O. BOX 1-728, 030174

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României:

GILPIN, ROBERT

Economia mondială în secolul XXI: provocarea capitalismului global / Robert Gilpin asistat de Jean Millis Gilpin; trad. de: Diana Istrăţescu, Cristina Aboboaie – Iaşi: Polirom, 2004

280 p.; 24 cm – (Economie şi societate)

Bibliogr.

Index

ISBN: 973-681-520-X

I. Gilpin, Jean M.
II. Istrăţescu, Diana (trad.)
III. Aboboaie, Cristina (trad.)

338(100)

Printed in ROMANIA

Robert Gilpin
asistat de Jean Millis Gilpin

ECONOMIA MONDIALĂ ÎN SECOLUL XXI

Provocarea capitalismului global

Traducere de Diana Istrăţescu şi Cristina Aboboaie

POLIROM
2004

Cuprins

Ilustraţii şi tabele 11

Mulţumiri 13

Abrevieri 15

INTRODUCERE – **O economie globală fragilă** 17

CAPITOLUL 1 – **A doua Mare Epocă a capitalismului** 25

Triumful liberalismului economic 26

Globalizarea economică 27

Tehnologia, economia informaţiei şi serviciile 35

Transferul puterii economice la nivel global 38

Revoluţia demografică 41

Provocarea regionalismului economic 42

Managementul economiei globale 46

Concluzie 49

CAPITOLUL 2 – **Economia internaţională în timpul Războiului Rece** 51

Realizările economice ale epocii postbelice 52

Fundamentele succesului economic postbelic 53

Sistemul Bretton Woods 54

Sistemul monetar internaţional al cursurilor fixe 56

Regimul comercial 58

Limitele Sistemului Bretton Woods 60

Subminarea Sistemului Bretton Woods 62

Marea Stagflaţie (1973-1979) 62

Sfârşitul cursurilor de schimb fixe 62

Criza petrolului din 1973 64

Încetinirea creşterii productivităţii 64

Declinul Sistemului Bretton Woods 65

Revoluţia financiară 65

Coordonarea politică internaţională 67

Orientarea către regionalismul european 68
Noul protecţionism 70
Contrarevoluţia conservatoare în teoria economică şi ideologia politică 72
Criza datoriilor ţărilor mai puţin dezvoltate 73
Triumful băncilor centrale 73
Concluzie 74

CAPITOLUL 3 – **Nesiguranţa sistemului comercial** 75
Tensiunea dintre liberalizarea comerţului şi protecţionismul comercial 75
Liberalizarea comerţului şi criticii săi 77
Evoluţia postbelică a comerţului internaţional 79
Integrarea comerţului internaţional şi investiţiile străine 79
De la avantajul comparativ la avantajul competitiv 80
Teoria strategică a comerţului 81
Runda Uruguay şi Organizaţia Mondială a Comerţului 83
Barierele camuflate şi noua agendă comercială 85
Standardele de muncă şi protecţia mediului 86
Politica internaţională a concurenţei 87
Provocarea regionalismului economic 89
Managementul sistemului comercial 90
Concluzie 91

CAPITOLUL 4 – **Instabilitatea sistemului monetar** 93
Problemele tehnice şi politice legate de sistemul monetar internaţional 94
Problema ajustării 95
Problema lichidităţilor 96
Problema încrederii 98
Crearea unui sistem monetar internaţional 98
Reforma regimului monetar internaţional 100
Argumente în favoarea unor cursuri de schimb mai stabile 101
Argumente în favoarea unor cursuri de schimb flexibile 101
Conducerea sistemului monetar internaţional 103
Hegemonia monetară 103
O autoritate monetară internaţională 104
Coordonarea politică internaţională 104
Concluzie 106

CAPITOLUL 5 – **Vulnerabilitatea financiară globală** 107
Dinamica crizelor financiare 109
Finanţele internaţionale după al doilea război mondial 111

Criza financiară din Asia de Est 112
Cauze regionale 113
Cauze interne 113
Accelerarea şi răspândirea crizei 115
Explicaţii contradictorii 118
O criză financiară tipică 118
Viciile „capitalismului de familie” 119
Victime ale „complexului Wall Street – Trezorerie” 120
Fondul Monetar Internaţional şi criticii săi 122
Lecţiile crizei 125
Concluzie 126

CAPITOLUL 6 – **Epoca multinaţionalelor** 127
Era firmei multinaţionale 127
Importanţa economică şi politică a CMN 132
Corporaţiile multinaţionale şi economiile-gazdă 133
CMN şi guvernele ţărilor de origine 137
Regionalizarea investiţiilor externe 140
Reguli noi pentru IED şi CMN 141
Comportamentul strategic şi politica în domeniul competiţiei 142
Crearea de locuri de muncă, transferul de tehnologie şi conţinutul local 144
Accesul asimetric la economiile naţionale 144
Reguli globale sau regionale pentru investiţii? 146
Concluzii 147

CAPITOLUL 7 – **Integrarea regională europeană** 149
Mişcarea spre integrarea europeană 149
Accelerarea unificării europene 152
Poziţia centrală a alianţei franco-germane 153
Tratatul de la Maastricht 154
Uniunea monetară 155
Acordul asupra UEM 156
Costuri şi beneficii ale euro 157
Susţinătorii 157
Criticii 158
Conflictul franco-german asupra UEM 160
Guvernarea Uniunii Europene 163
„Deficitul democratic” 164
Uniunea monetară şi guvernarea economică 165
Implicaţii globale 166
Pentru sistemul comercial 166

Pentru sistemul monetar 169
Euro *vs.* dolar : înlocuire sau competiţie ? 169
Posibile consecinţe economice 170
Posibile consecinţe politice 171
Concluzii 171

CAPITOLUL 8 – **Strategia economică americană** 173
Contrarevoluţia economică a lui Reagan 173
Trecerea la o politică activă a cursului de schimb 175
De la multilateralism la *multitrack* 176
Comerţ dirijat sau orientat către rezultat 177
Runda Uruguay şi Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC) 180
Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) 181
Conflictul asupra ratificării NAFTA 184
Efectele NAFTA 185
Extinderea spre sud 186
Strategia economică a Administraţiei Clinton 188
Triumful geoeconomiei 189
Disputa comercială americano-japoneză 190
Cauzele economice 194
Excedentul comercial japonez/deficitul comercial american 194
Patternul comercial japonez 196
Evaluarea dezbaterii 197
Concluzii 198

CAPITOLUL 9 – **Regionalismul asiatic** 199
Caracteristici ale regiunii Asia-Pacific 199
Strategia asiatică a Japoniei 200
Conducerea regională japoneză 207
Stimulul economic 208
Reforma sistemului financiar şi bancar 209
Reforma instituţională 210
Afirmarea Chinei ca putere economică 211
Cooperarea Economică Asia-Pacific 214
Concluzie 217

CAPITOLUL 10 – **Globalizarea şi dezavantajele ei** 219
Natura limitată a globalizării 219
Perspective asupra globalizării 221
Perspectiva pieţei libere 221
Perspectiva populistă (naţionalistă) 221
Perspectiva comunitariană 222

Teme în dezbatere 222
Distribuţia internaţională a bogăţiei şi puterii 223
Prosperitatea muncitorilor în ţările industrializate 227
„Cursa în jos", sfârşitul suveranităţii naţionale şi convergenţa sistemelor economice 231
„Cursa în jos" 231
Pierderea autonomiei naţionale 233
Convergenţa sistemelor economice naţionale 236
Concluzie 239

CAPITOLUL 11 – **Administrarea economiei globale** 241
Crearea unei „noi arhitecturi financiare" 242
Noua arhitectură a preşedintelui Clinton 243
Dezbaterea asupra reglementării finanţelor internaţionale 243
Încredere în piaţă 244
Întărirea FMI 245
Controlul asupra afacerilor financiare şi monetare internaţionale 247
Crearea unui adevărat „creditor de ultimă instanţă" 248
Provocarea regionalismului economic 249
Dezbaterea între economişti 249
Un regim internaţional 251
Reapariţia ameninţării protecţiei comerciale 254
Refacerea fundamentelor politice ale unei economii globale 256
Reînnoirea conducerii americane 256
Îmbunătăţirea cooperării internaţionale 259
Recâştigarea sprijinului opiniei publice 262
Concluzie 263

Note 265
Bibliografie selectivă 271
Indice 277

Ilustraţii şi tabele

Figura 1.1 Creşterea producţiei şi a comerţului mondial 29
Figura 1.2 Tendinţe ale globalizării: Fluxuri de comerţ şi de investiţii 31
Figura 1.3 Cote din comerţul mondial 33
Figura 1.4 PNB *per capita* în cei „patru tigri” 40
Figura 6.1 Tendinţe în fluxurile de IED către ţările în curs de dezvoltare 132
Figura 6.2 Stocuri de investiţii americane directe în străinătate 138
Figura 6.3 Poziţia ţărilor industrializate în ceea ce priveşte totalul IED 145
Figura 8.1 Deficitul contului curent şi poziţia ca investiţii internaţionale nete 174
Figura 8.2 Investiţiile şi economiile în SUA 195
Figura 8.3 Economiile şi investiţiile şi balanţa contului curent 195
Figura 10.1 Creşterea venitului real pe familie, 1947-1997 228
Figura 11.1 Exporturile şi importurile Statelor Unite în 1986 şi 1996 257

Tabelul 2.1 Cronologia comerţului 59
Tabelul 5.1 Cronologia crizei financiare din Asia de Est şi a răspândirii sale 114
Tabelul 7.1 Cronologia integrării europene 151

Mulţumiri

În pregătirea acestei cărţi, am profitat mult de sprijinul şi asistenţa a numeroase instituţii şi persoane. Cea mai importantă datorie o am faţă de Woodrow Wilson School şi Center of International Studies de la Universitatea Princeton, pentru suportul financiar şi de altă natură pe care mi l-au oferit. Programul Abe, finanţat în principal de Japan Foundation Center for Global Partnership, a sprijinit, de asemenea, cu generozitate, cercetările mele. Aş dori să mulţumesc şi John Sloan Dickey Center for International Understanding, de la Dartmouth College, pentru a-mi fi oferit un mediu intelectual propice în timpul trimestrului de iarnă al anului 1998. Le datorez mulţumiri speciale lui Joanne Gowa, Robert Keohane şi Atul Kohli, care au făcut comentarii excelente asupra unei prime versiuni a manuscrisului. Critici importante ale ideilor mele mi-au furnizat seminariile organizate de Dickey Center, Departamentul de Ştiinţe Politice de la MIT şi Departamentul de Ştiinţe Politice de la Universitatea din Vermont. Îi adresez mulţumiri speciale lui Malcolm Litchfield de la Universitatea Princeton, în special pentru răbdarea faţă de întârzierile şi alte probleme cauzate de autor pe măsura avansării procesului de editare a volumului.

Abrevieri

AFDC	–	Ajutor pentru Familiile cu Copii Dependenţi
ALS	–	Asociaţia de Liber Schimb Canada-SUA
AOD	–	Asistenţa Oficială pentru Dezvoltare
APEC	–	Cooperarea Economică Asia-Pacific
ASEAN	–	Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est
AUE	–	Actul Unic European
BCE	–	Banca Centrală Europeană
CEE	–	Comunitatea Economică Europeană
CMN	–	corporaţii multinaţionale
CPI	–	coordonarea politică internaţională
DST	–	Drepturi Speciale de Tragere
EcoFin	–	miniştrii de Finanţe ai Uniunii Europene
FMA	–	Fondul Monetar Asiatic
FMI	–	Fondul Monetar Internaţional
G-7	–	Grupul celor şapte
GATS	–	Acordul General pentru Comerţ cu Servicii
GATT	–	Acordul General pentru Tarife şi Comerţ
IED	–	investiţii externe directe
MAI	–	Acordul Multilateral asupra Investiţiilor
MCS	–	Mecanismul Cursurilor de Schimb
Mercosur	–	blocul regional sud-american
MOSS	–	comerţ orientat spre piaţă, selectiv în raport cu ramurile
NAFTA	–	Acordul Nord-American de Liber Schimb
NAIRU	–	rată a şomajului care nu accelerează inflaţia
NEA	–	Noua Economie Americană
OCA	–	arie monetară optimă
OCDE	–	Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică
OCEE	–	Organizaţia pentru Cooperare Economică Europeană
OIC	–	Organizaţia Internaţională a Comerţului
OMC	–	Organizaţia Mondială a Comerţului
OPEC	–	Organizaţia Ţărilor Exportatoare de Petrol
PAC	–	Politica Agricolă Comună
PNB	–	produsul naţional brut
RVE	–	restricţii voluntare la export

SBW	–	Sistemul Bretton Woods
SEBC	–	Sistemul European al Băncilor Centrale
SII	–	Iniţiativa privind Impedimentele Structurale
SME	–	Sistemul Monetar European
TRIM	–	Acordul asupra Măsurilor în privinţa Investiţiilor legate de Comerţ
TRIP	–	Acordul asupra Aspectelor legate de Comerţ ale Drepturilor de Proprietate Intelectuală
UE	–	Uniunea Europeană
UEM	–	Uniunea Economică şi Monetară
USTR	–	reprezentantul Statelor Unite pentru Comerţ

Introducere

O economie globală fragilă

Capitalismul este cel mai de succes sistem economic creator de bogăţie pe care l-a cunoscut vreodată lumea ; aşa cum sublinia distinsul economist Joseph Schumpeter, nici un alt sistem nu a adus „omului de rând" beneficii atât de mari. Capitalismul, spunea el, creează bogăţie avansând continuu spre niveluri tot mai înalte de productivitate şi sofisticare tehnologică ; acest proces cere ca „vechiul" să fie distrus înainte ca „noul" să-i ia locul. Progresul tehnologic, forţa motrice fundamentală a capitalismului, presupune o continuă abandonare a ceea ce este depăşit : a fabricilor, a sectoarelor economice şi chiar a abilităţilor umane. Sistemul răsplăteşte adaptabilitatea şi eficienţa ; şi pedepseşte redundanţa şi productivitatea scăzută.

Acest „proces al distrugerii creatoare", pentru a folosi termenul lui Schumpeter, produce mulţi câştigători, dar şi mulţi perdanţi, cel puţin pe termen scurt, şi reprezintă o serioasă ameninţare la adresa valorilor, credinţelor şi instituţiilor sociale tradiţionale. Mai mult, avansul capitalismului este însoţit de recesiuni periodice şi prăbuşiri care pot produce dezastre în vieţile oamenilor. Deşi capitalismul distribuie până la urmă bunăstarea mai echitabil decât orice alt sistem economic cunoscut, înclinând să-l răsplătească pe cel mai eficient şi mai productiv, el creează o tendinţă de concentrare a bogăţiei, puterii şi activităţilor economice. Iar indivizii, grupurile sau naţiunile ameninţate constituie o forţă mereu prezentă, care poate răsturna sau măcar perturba simţitor sistemul capitalist.

În sistemul internaţional, perfecţionismul, blocurile economice închise şi alte practici incorecte exprimă revolta împotriva unei economii globale caracterizate prin pieţe deschise, lipsa de restricţii asupra fluxurilor de capital şi prin acţiunea firmelor multinaţionale. Naţiunile întregi sau grupurile puternice din interiorul acestora, care consideră că economia mondială funcţionează necinstit, în dezavantajul lor, sau care vor să modifice sistemul în beneficiul lor şi în detrimentul altora, constituie o permanentă ameninţare la adresa stabilităţii sistemului.

Sistemul capitalist internaţional nu are nici o şansă de a supravieţui în absenţa unei conduceri puternice şi înţelepte. Cei din fruntea acestui sistem trebuie să promoveze cooperarea internaţională în ceea ce priveşte stabilirea şi aplicarea legilor ce reglementează comerţul, investiţiile străine şi chestiunile monetare internaţionale. Dar este la fel de important şi ca această conducere să asigure cel puţin o protecţie minimă a celor ce ies inevitabil învinşi din jocul forţelor pieţei şi de pe urma procesului de distrugere creatoare ; cei care pierd trebuie cel puţin să aibă convingerea că sistemul funcţionează

corect. Continuitatea pieţei şi a sistemului capitalist este pusă în pericol atunci când considerentele de eficienţă nu sunt contrabalansate de protecţia socială a celor defavorizaţi economic şi de pregătirea/recalificarea muncitorilor daţi la o parte în urma rapidelor schimbări economice şi tehnologice.

O dată cu sfârşitul Războiului Rece în 1989, multă lume a proclamat „triumful capitalismului global", iar la sfârşitul anilor '90 americanii se bucurau de ceea ce ziarul londonez *The Economist* numea „cea mai îndelungată expansiune economică ce a existat vreodată". Rata şomajului (aproximativ 4%) era cea mai scăzută din ultimii treizeci de ani, salariile majorităţii muncitorilor americani erau mari, iar inflaţia era scăzută, ceea ce reprezenta într-adevăr o reuşită economică. Performanţa bursei de valori atinsese cote uimitoare, indicele Dow Jones depăşind cota de 10.000 în primăvara anului 1999. „Efectul de bogăţie" creat de o bursă de valori performantă, care îi încuraja pe americani să cheltuiască în voie, făcând ca economiile lor personale să scadă şi să se transforme în datorii, a dus la o creştere economică rapidă. În timp ce restul lumii se lupta cu recesiunea sau cu alte grave dificultăţi economice, mulţi americani credeau că Statele Unite inventaseră în anii '90 un nou tip de economie capitalistă, salvată pentru totdeauna de păcatele asociate de-a lungul istoriei cu sistemul capitalist.

Mulţi susţineau că Noua Economie Americană (NEA) apăruse datorită câtorva elemente esenţiale ale dezvoltării economice, printre care eliberarea pieţei de reglementări guvernamentale excesive, micşorarea şi restructurarea corporaţiilor americane şi progresele tehnologice rapide (mai ales în ceea ce priveşte calculatoarele, tehnologia informaţiei şi Internetul). Mai mult, globalizarea economică, ratele ridicate de creştere a productivităţii şi deschiderea economiei americane către importuri au menţinut preţurile la un nivel scăzut şi au temperat presiunile inflaţioniste, permiţând astfel ca Federal Reserve (banca centrală americană) să dezvolte politici economice expansioniste. În plus, reducerea deficitului bugetar federal, managementul superior al afacerilor şi revigorarea activităţii antreprenorilor americani au făcut ca economia americană să fie mai pregătită decât celelalte economii concurente, japoneză şi europeană, pentru a profita de Internet şi de inevitabila trecere de la producţie la servicii, în economiile avansate. Toate aceste evoluţii au sporit semnificativ competitivitatea internaţională a economiei americane.

Susţinătorii entuziaşti ai Noii Economii Americane declarau chiar că a fost depăşit ciclul expansiune-prăbuşire care a afectat de-a lungul istoriei economiile capitaliste. Ca şi cum expansiunea ar fi putut continua la nesfârşit. Pe de altă parte, majoritatea economiştilor din zona academică au rămas sceptici şi au avertizat că economia americană trecea printr-o perioadă de „baloane speculative". Şi, la fel ca balonul japonez de la sfârşitul anilor '80 sau ca toate baloanele de acest fel dintotdeauna, ele trebuiau să se spargă într-o bună zi.

Prea ameţiţi de fericita lor soartă, americanii n-au mai avut ochi să vadă că prosperitatea ţării lor era într-o foarte mare măsură dependentă de economia globală şi că, în chestiunile economice internaţionale, ca şi în viaţă, nici o persoană şi nici o ţară nu pot exista ca insule. Foarte puţini păreau conştienţi de faptul că, deşi capitalismul global triumfase cu adevărat, cea mai mare parte a economiei mondiale avea probleme serioase. Şi nici nu interesa pe nimeni că Administraţia Clinton sau Congresul nu făceau mai nimic în această privinţă. Totuşi, creşterea economică rapidă a Statelor Unite de-a lungul anilor '90 a fost semnificativ stimulată de exporturile către pieţele externe, de intrările substanţiale de capital din exterior, precum şi de preţul scăzut al importurilor. Statele

Unite sunt printre cei mai mari exportatori pe plan mondial, iar progresul economic pe termen lung este dependent de aceste exporturi. Mulţi muncitori americani profită semnificativ de pe urma economiei exporturilor, pentru că acestea sunt de obicei creatoare de locuri de muncă bine plătite. Având cea mai scăzută rată de economisire din lumea industrializată, economia americană a devenit, de asemenea, foarte dependentă de importurile de capital şi a prosperat pe parcursul anilor ’90 şi datorită investitorilor străini, care au contribuit semnificativ la finanţarea bursei americane de valori şi, astfel, la creşterea economică.

Deşi schimbările asociate cu NEA explică în parte performanţa economică notabilă a Americii anilor ’90, există încă alţi doi factori, la fel de importanţi: primul este managementul economic abil al Federal Reserve sub conducerea lui Alan Greenspan, iar al doilea este pur şi simplu şansa. Statele Unite au avut parte de anumite evoluţii internaţionale foarte favorabile. Victoria asupra inflaţiei şi ratele scăzute ale dobânzilor s-au datorat în mare măsură faptului că restul economiei mondiale a trecut, în cea mai mare parte a anilor ’90, printr-o perioadă de creştere lentă sau chiar de recesiune; această situaţie a dus la scăderea preţurilor importurilor, mai ales la petrol şi la celelalte materii prime, precum şi la bunurile de consum. Din acelaşi motiv, Statele Unite au fost capabile să importe cantităţi uriaşe de capital în condiţii foarte favorabile; având puţine alte posibilităţi de a-şi investi capitalul, atât investitorii americani, cât şi cei străini au alimentat bursa americană de valori sau şi-au procurat bilete de trezorerie. Aşa cum avertiza Greenspan, acumularea de datorii externe ce a rezultat de aici ar putea duce la o cădere serioasă a dolarului şi, în orice caz, lucrurile nu puteau dura la nesfârşit.

Reluarea creşterii economice în Europa şi Asia ar impieta asupra acestor condiţii favorabile şi, pe termen scurt, ar încetini creşterea economică a Statelor Unite, chiar dacă, pe termen lung, o revigorare a creşterii economice globale ar aduce avantaje uriaşe exporturilor americane. În plus, nu e clar că revigorarea productivităţii de la sfârşitul anilor ’90 putea fi continuată. Un salt similar al productivităţii a avut loc pe vremea lui Reagan, în timpul boom-ului de la începutul anilor ’80, şi s-a disipat la sfârşitul deceniului. Creşterea economică din anii ’90 s-ar fi putut datora mai degrabă faptului că americanii au muncit mai serios şi mai mult timp de-a lungul anilor de expansiune economică, decât calculatoarelor şi informaţiei.

Pe parcursul anilor ’80 şi ’90, deficitul comercial şi cel al balanţei de plăţi ale Statelor Unite au bătut toate recordurile. De fapt, de la începutul anilor ’80 şi până astăzi, americanii au împrumutat 5.000 de miliarde de dolari din economiile personale mondiale, mai ales din cele japoneze, pentru a-şi finanţa consumul şi investiţiile. La mijlocul anilor ’80, din cel mai mare creditor după primul război mondial, Statele Unite deveniseră cel mai mare datornic din lume. Dacă dăm deoparte investiţiile americane peste hotare, datoria internaţională netă a Statelor Unite se ridica, la sfârşitul anilor ’90, la aproximativ 1.000 de miliarde de dolari; prin urmare, o parte considerabilă din bugetul federal trebuia alocată pentru plata dobânzilor acestor datorii deja uriaşe şi mereu în creştere. Mai mult, tot în această perioadă, americanii şi-au golit conturile personale pentru a-şi trăi „cei şapte ani buni”, lăsând prea puţin pentru „cei şapte ani răi” pe care mulţi, dacă nu chiar majoritatea economiştilor, îi prevăzuseră; euforia cheltuielilor a făcut ca 20% dintre familiile americane să aibă datorii. Iar „vremurile bune” ale anilor ’90 lăsaseră multă lume deoparte, întrucât veniturile celor mai puţin calificaţi rămăseseră în urmă[1]. Americanii nu păreau a fi conştienţi de faptul că, într-o bună zi,

datoriile uriaşe acumulate vor trebui plătite şi, ca atare, standardul de viaţă american se va schimba simţitor.

Dacă Japonia, Europa Occidentală şi pieţele „emergente" din Asia de Est s-ar fi dezvoltat, şi ele, foarte repede în decursul ultimului deceniu, la nivel mondial, preţurile bunurilor de larg consum (cum ar fi petrolul, hrana şi materiile prime) ar fi urcat simţitor, iar presiunile inflaţioniste ar fi crescut şi ele, încetinind astfel creşterea economică a Statelor Unite. Totuşi, prosperitatea economică fără precedent a Statelor Unite s-ar fi terminat oricum la un moment dat şi, ulterior, America ar fi trebuit să facă faţă nivelului scăzut al economiilor personale, sistemului educaţional din ce în ce mai deteriorat şi acumulării datoriilor externe, dar şi să se adapteze unei economii globale aflate într-un proces de schimbare rapidă, caracterizată printr-o competiţie tot mai acerbă, prin aranjamente regionale exclusiviste şi printr-un sistem financiar internaţional instabil. Cursul luat de economia globală a pus Statele Unite în faţa unei adevărate provocări.

Datorită anumitor evoluţii politice, economice şi tehnologice, economia internaţională strict divizată din vremea Războiului Rece se transformase într-o economie capitalistă globală din ce în ce mai integrată. Sfârşitul Războiului Rece în 1989 şi dezintegrarea ulterioară a Imperiului Sovietic au jucat, desigur, un rol extrem de important în această schimbare. Industrializarea rapidă a noilor pieţe din Asia de Est, America Latină şi nu numai au deplasat puterea economică globală şi au creat o economie internaţională tot mai concurenţială. Mai mult, revoluţia tehnologică neîntreruptă asociată cu calculatorul şi apariţia economiei informaţiei au accelerat tranziţia ţărilor industrializate avansate de la economii bazate pe sectorul prelucrător la economii bazate pe servicii. Creşteri enorme în comerţul internaţional, în fluxurile financiare, precum şi activităţile corporaţiilor multinaţionale au integrat tot mai multe economii în sistemul economic global, în cadrul unui proces devenit între timp bine cunoscut sub numele de „globalizare". Totuşi, către sfârşitul deceniului, aceste evoluţii au produs şi tulburări, pe plan intern şi internaţional.

Dezordinea economică globală de la sfârşitul anilor '90, care a început în Thailanda, în iulie 1997, arată impactul tot mai accentuat al forţelor economice globale asupra economiei şi politicii internaţionale. Propagându-se cu repeziciune în economiile în curs de industrializare din Asia-Pacific şi chiar în Japonia (deja afectată de serioase probleme economice şi politice), această dezordine s-a răspândit foarte curând în aproape întreaga lume. La sfârşitul anului 1998, un sfert din economia mondială, inclusiv a doua mare economie a lumii, cea japoneză, era în recesiune. Evaporarea bogăţiei din Asia-Pacific şi din alte părţi căpătase proporţii uriaşe, iar ţările exportatoare de mărfuri, printre care şi Statele Unite, au suferit pierderi enorme din cauza faptului că pieţele lor de export secaseră. Deşi economia Rusiei constituia doar o mică parte a celei internaţionale şi problemele ei proveneau, în general, din interior, cele întâmplate aici la sfârşitul verii anului 1998 au tulburat pieţele financiare internaţionale şi a urmat o scădere a bursei de valori americane, dar şi a altor burse naţionale. Impactul psihologic al acestor evenimente i-a determinat pe investitorii mai temători să se retragă din Brazilia şi de pe alte pieţe în curs de formare.

Dacă la începutul anilor '90 pieţele emergente erau lăudate ca fiind o sursă de profituri enorme pentru investitorii americani, la sfârşitul deceniului ele deveniseră o sursă majoră de instabilitate globală, economică şi politică. În anii '80 ar fi fost de

neconceput ca o criză financiară a unei economii nu prea importante din Asia de Sud-Est să pună în pericol nu numai Statele Unite, dar şi restul lumii. Într-adevăr, în timpul Administraţiilor Reagan şi Bush (1981-1993), Statele Unite erau considerate singura adevărată superputere ; după victoria în Războiul din Golf, preşedintele Bush a proclamat „noua ordine mondială" a păcii, prosperităţii şi democraţiei, bineînţeles, cu Statele Unite în centrul ei. Zece ani mai târziu însă, începuseră să planeze dubii serioase asupra perspectivelor unei noi ordini mondiale a păcii şi prosperităţii sub conducerea Americii.

La începutul secolului XXI, această economie globală din ce în ce mai deschisă este ameninţată. Deşi Asia de Est şi problemele financiare globale s-au stabilizat în mare măsură, vulnerabilitatea sistemului financiar şi monetar internaţional ameninţă stabilitatea economiei globale ; deşi crizele financiare par a fi o caracteristică inerentă a capitalismului internaţional, s-au luat numai jumătăţi de măsuri pentru a le preveni pe cele ulterioare. Mai mult, unitatea şi integritatea economiei globale sunt tot mai periclitate de îndesirea înţelegerilor economice regionale ; atât mişcarea europeană către o mai mare unitate economică şi politică, dar şi Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) constituie două tendinţe importante de îndepărtare faţă de economia globală deschisă. Dar cel mai grav este că, de la sfârşitul Războiului Rece încoace, fundamentele politice ale economiei internaţionale au fost grav subminate.

Chiar dacă lumea a devenit din ce în ce mai integrată din punct de vedere economic şi tehnologic, ea continuă să fie fragmentată, în plan politic, în state independente care-şi urmăresc propriul interes. Forţele globalizării economice – comerţul, fluxurile financiare, activităţile corporaţiilor multinaţionale – au făcut ca economia internaţională să devină mult mai interdependentă. În acelaşi timp, sfârşitul Războiului Rece şi atenuarea nevoii de cooperare strânsă între Statele Unite, Europa de Vest şi Japonia au slăbit simţitor legăturile politice care susţineau economia internaţională. Ca urmare, sistemul economic internaţional bazat pe reguli şi instituit prin Conferinţa de la Bretton Woods (1944) s-a erodat vizibil. În ciuda unor importante reforme, cum ar fi crearea Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC) în 1995, regulile care ghidau comerţul, problemele valutare şi alte chestiuni economice internaţionale nu mai sunt adecvate pentru o economie globală foarte integrată şi fragilă.

Problemele integrării economice tot mai accentuate a economiilor naţionale necesită noi reguli sau, cel puţin, modificarea celor vechi, în aşa fel încât ele să poată acoperi chestiunile economice presante şi să asigure continuitatea unei economii globale deschise şi stabile. Integrarea internaţională a pieţelor financiare, importanţa crescândă a corporaţiilor internaţionale şi a investiţiilor externe directe, precum şi răspândirea blocurilor economice regionale cer o reacţie din partea marilor puteri şi a economiilor în ascensiune din Asia de Est şi din celelalte părţi ale lumii. Repetatele eşecuri ale comunităţii internaţionale în abordarea unor chestiuni esenţiale ameninţă stabilitatea economiei globale. Iar îmbunătăţirea guvernării şi a managementului a devenit o necesitate.

Atrofierea cooperării politice ce caracterizase ordinea economică internaţională postbelică a subminat temeliile acestei ordini. Pentru ca o economie internaţională (ca şi una internă, de altfel) să fie stabilă şi prosperă, ea are nevoie de baze politice solide şi stabile, care să susţină instituţiile şi regulile sistemului şi să ţină problemele sub control, pentru a nu se mai ajunge la crize cum a fost cea financiară de după 1997. O conducere internaţională puternică, relaţiile de cooperare dintre principalele puteri economice şi angajamentul civic pentru o lume deschisă sunt deopotrivă elemente esenţiale. Din 1945

şi până în anii ’80, conducerea americană puternică şi în general prudentă, cooperarea strânsă dintre Statele Unite şi principalii lor aliaţi, consensul intern din cadrul celor mai importante economii, favorabil liberului schimb şi unei economii mondiale deschise, au constituit o bază solidă pentru dezvoltarea unei economii internaţionale integrate. Însă temeliile aşezate la Bretton Woods s-au erodat de-a lungul deceniilor Războiului Rece, la fel cum s-a întâmplat şi cu interesele politice comune, înţelegerile reciproce şi convenţiile de cooperare.

Începutul secolului XXI a găsit conducerea americană a economiei mondiale considerabil slăbită ca urmare a evoluţiilor recente. Iar consensul intern, tot mai şovăitor în privinţa chestiunilor economice, a contribuit la acest declin. Dacă, pentru perioada Războiului Rece, era în general de aşteptat ca guvernul federal să-şi asume un rol important în managementul problemelor interne şi internaţionale, în timpul lui Ronald Reagan piaţa a devenit dominantă şi mulţi au început să creadă că aceasta ca atare poate guverna lumea. Sfârşitul Războiului Rece a subminat abilitatea şi voinţa Statelor Unite de a plăti preţul economic – şi nu numai – pentru avantajul de a conduce economia mondială. Pe parcursul Războiului Rece, americanii au crezut că preocupările politice de partid şi alte disensiuni de acelaşi gen pot fi lăsate deoparte în politica externă, atunci când e în joc unitatea naţională ; însă dispariţia ameninţării sovietice a umbrit în mare măsură această credinţă. În domeniul economic, consensul intern american în favoarea comerţului liber s-a şubrezit din cauza schismelor ideologice şi politice şi a temerilor tot mai mari că globalizarea economică va pune în pericol bunăstarea Americii.

În anii ’90, multe grupuri din Statele Unite au protestat faţă de expansiunea comerţului şi a investiţiilor externe, susţinând că acestea afectează muncitorii americani, mediul şi drepturile omului. În acelaşi timp, tot mai mulţi americani puneau problemele economice şi de altă natură ale ţării pe seama globalizării şi acuzau importurile şi investiţiile corporatiste în exterior că loveau în muncitorii americani, în micile afaceri şi în societate în general. De exemplu, mulţi începuseră să creadă că inegalitatea economică în creştere, scăderea salariilor reale şi nesiguranţa tot mai mare a locurilor de muncă se datorau competiţiei din ce în ce mai acerbe din Mexic, Asia-Pacific şi din alte economii cu salarii scăzute. Această modificare de mentalitate a fost clar ilustrată de apriga dezbatere din 1997 şi de refuzul Congresului de a conferi Executivului o autoritate „rapidă” (*fast-track*) care să faciliteze noi negocieri comerciale, precum şi de marea întârziere cu care Congresul a aprobat alocaţia (18 miliarde de dolari) pentru Fondul Monetar Internaţional (FMI), în 1998[2]. Atacurile împotriva economiei globale, venite atât din partea stângii politice, cât şi a dreptei, reprezentau semne ale retragerii Americii din postura de lider internaţional.

De la sfârşitul Războiului Rece, cooperarea economică dintre Statele Unite şi aliaţii lor se erodase considerabil, iar politica economică şi politica externă americane deveniseră mult mai unilaterale şi mai egocentrice. Slăbirea cooperării internaţionale a început la mijlocul anilor ’80, când Administraţia Reagan a renunţat la angajamentul pentru multilateralism economic în favoarea unei politici comerciale multivalente (*multitrack*), care includea comerţul dirijat şi NAFTA ; Statele Unite se convertiseră la regionalism economic. Ofensiva economică agresivă a Administraţiei Clinton împotriva Japoniei de la începutul anilor ’90 a pus în lumină faptul că America abandonase multilateralismul şi orientarea anterioară către cooperarea internaţională cu aliaţii săi din Războiul Rece.

O astfel de politică a „comerţului dirijat” faţă de Japonia n-ar fi fost niciodată lansată de administraţia americană la apogeul Războiului Rece.

Între timp, europenii au devenit şi ei mult mai parohiali decât înainte în privinţa intereselor lor economice şi politice. Energiile lor s-au concentrat pe intensificarea eforturilor de a crea o economie şi o entitate politică europene. Ei doreau să stabilizeze continentul din punct de vedere politic, să creeze o economie europeană competitivă la nivel global şi să-şi întărească poziţia economică şi politică faţă de Statele Unite şi, într-o măsură mai mică, faţă de Japonia. Sub conducerea alianţei economice franco-germane, Europa de Vest s-a axat pe desăvârşirea unificării economice a continentului şi pe întărirea Uniunii Europene.

Japonezii şi-au reorientat şi ei politica economică şi cea externă. Ca urmare a Acordului Plaza din 1985 şi a substanţialei aprecieri a yenului care i-a urmat, elita politică şi economică japoneză a început să acorde mai multă atenţie şi şi-a reînnoit interesul în zona Asia-Pacific, încercând să creeze o economie regională cât mai strâns legată de Japonia. Corporaţiile multinaţionale japoneze, susţinute puternic de guvern, au creat reţele de producţie integrate între firme proprii şi firme locale, care aveau menirea să consolideze competitivitatea japoneză în cadrul economiei globale. Deşi frânate de criza financiară din Asia de Est şi de propriile probleme financiare, aceste eforturi concertate ale Japoniei de a pune pe picioare o economie a regiunii Asia-Pacific sub propria tutelă au continuat, demonstrând dorinţa crescândă de afirmare şi poziţia independentă a Japoniei în cadrul economiei globale.

Eşecul principalelor puteri capitaliste de a iniţia o acţiune coordonată care să contracareze instabilitatea pieţelor financiare internaţionale de după 1997 a arătat punctul până la care fusese redusă cooperarea internaţională. Slăbiciunea conducerii americane a fost dureros de evidentă în discursul preşedintelui Clinton de la Council on Foreign Relations din 14 septembrie 1998 şi în discuţiile ulterioare dintre principalele puteri economice (Grupul celor şapte – G-7), de după reuniunea anuală a Băncii Mondiale şi a Fondului Monetar Internaţional din octombrie 1998. Ideea de bază a discursului lui Clinton – reducerea globală a ratei dobânzilor – a fost primită cu mare răceală. Bundesbank, preocupată mai mult de combaterea inflaţiei decât de sănătatea economiei globale, a combătut propunerea ; iar Japonia, cu o rată a dobânzilor care se apropia de zero şi copleşită de enormele probleme cu care se confrunta, nu părea să facă prea mult pentru a-şi stimula propria economie. Deşi G-7 a ratificat acordul de creare a unui fond de împrumut în cadrul FMI, progresul către stabilizarea finanţelor internaţionale a fost nesatisfăcător.

Mulţi lideri politici, oameni de afaceri şi cercetători, mai ales americani, minimalizează îngrijorarea faţă de viitorul capitalismului global. Ei au declarat că economia mondială a devenit una dominată de jocul pieţelor libere, care o pot conduce cu succes spre un nivel şi mai ridicat de stabilitate şi prosperitate. După părerea lor, eşecul fostelor economii de comandă şi al celor închise din ţările mai puţin dezvoltate a determinat guvernele de pretutindeni să revină, în privinţa problemelor economice, la soluţiile pieţei libere. În ţările dezvoltate, dereglementarea, privatizarea şi celelalte reforme au redus rolul statului în economie şi i-au făcut pe mulţi să proclame triumful capitalismului internaţional şi al ideilor economice care îl susţin. Această credinţă în victoria sigură a capitalismului eliberat era, poate, justificată, dar e important să nu uităm că lumea mai trecuse o dată prin asta, în epoca *laissez-faire* dinaintea izbucnirii primului război

mondial şi a prăbuşirii ulterioare a economiei mondiale puternic integrate din acea vreme. Deşi ameninţarea unui alt război major este destul de slabă, sunt alte evoluţii care pot distruge sau, cel puţin, pot pune serios în pericol sistemul capitalist internaţional contemporan. Aşa cum o demonstrează şi revolta împotriva globalizării din SUA şi din alte ţări, capitalismul îşi creează singur propriii duşmani interni.

În această carte îmi propun să argumentez că politica internaţională influenţează în mod semnificativ natura şi dinamica economiei internaţionale. Deşi progresul tehnologic şi interacţiunea forţelor de piaţă sunt cauze suficiente pentru creşterea nivelului integrării economiei mondiale, baza politică necesară pentru o economie mondială stabilă şi unificată o constituie politicile de susţinere şi relaţiile de cooperare dintre statele puternice. Regulile (regimurile) internaţionale ce guvernează chestiunile economice internaţionale nu au nici o şansă de reuşită dacă nu se sprijină pe o puternică bază politică.

După încheierea Războiului Rece, toate elementele politice care susţinuseră economia globală deschisă s-au deteriorat considerabil. Atât capacitatea, cât şi voinţa Statelor Unite de a conduce au scăzut şi, deşi cadrul formal al alianţelor antisovietice mai exista încă, unitatea politică a alianţelor din timpul Războiului Rece s-a erodat, pentru că Statele Unite, Europa Occidentală şi Japonia au început deopotrivă să pună un accent mai mare pe propriile lor interese strict naţionale şi pe priorităţile regionale. Mai mult, consensul intern din SUA şi din Europa fusese deja zdruncinat de ani întregi de tot mai evidente inegalităţi ale veniturilor, de nesiguranţa locurilor de muncă în Statele Unite şi de nivelul ridicat al şomajului în Europa de Vest. Deşi o mare parte din responsabilitatea pentru aceste deficienţe economice şi sociale poate fi atribuită schimbărilor structurale majore datorate progresului tehnologic, tot mai mulţi americani şi europeni dau vina pe globalizare şi pe competiţia cu forţa de muncă ieftină din alte regiuni ale globului. Îngrijorarea crescândă provocată de globalizarea economică şi de competiţia din ce în ce mai dură a dus la intensificarea orientării către regionalismul economic şi la tentaţia protecţionismului.

În anumite lucrări se spune că, ne place sau nu, capitalismul global şi globalizarea economică sunt deja un fapt. Pieţele libere conduc acum lumea şi toţi trebuie să ne adaptăm, indiferent cât de dureros ar fi. Totuşi, după părerea mea, în ciuda uriaşelor beneficii ale liberului schimb şi ale altor aspecte ale economiei globale, o economie globală deschisă şi integrată nu este nici atât de cuprinzătoare şi inevitabilă, nici atât de ireversibilă pe cât se crede. Capitalismul global şi globalizarea economică au fost şi trebuie să rămână susţinute de o bază politică fermă. Însă fundamentele economiei globale postbelice au fost zdruncinate după ce ameninţarea sovietică a dispărut. Pentru a asigura supravieţuirea economiei globale, Statele Unite şi celelalte mari puteri trebuie să-şi asume din nou angajamentul de a lucra împreună pentru a-i reconstrui temeliile politice şubrezite.

Capitolul 1

A doua Mare Epocă a capitalismului

Atât americanii, cât şi ceilalţi cetăţeni ai lumii industrializate, precum şi mulţi oameni din alte segmente ale economiei internaţionale au intrat în ceea ce expertul financiar şi comentatorul economic David D. Hale numea „cea de-a doua Mare Epocă a capitalismului global". Sistemul economic şi politic mondial cunoaşte acum una dintre cele mai profunde transformări de la apariţia economiei internaţionale, în secolele XVII-XVIII. Sfârşitul Războiului Rece, prăbuşirea Uniunii Sovietice, o Japonie în stagnare şi totuşi încă fabulos de bogată, reunificarea Germaniei şi întoarcerea ei în rândul marilor puteri europene şi dezvoltarea Chinei şi a zonei Asia-Pacific îşi pun amprenta pe aproape toate aspectele vieţii internaţionale. De asemenea, au devenit din ce în ce mai proeminente schimbările începute în deceniile anterioare : revoluţia tehnologică asociată cu economia informaţiei şi a calculatoarelor, precum şi redistribuirea puterii economice din Vestul industrializat înspre economiile din Asia-Pacific, aflate într-un proces de industrializare rapidă şi sfâşiate de crize. Orientarea generală de a lua piaţa ca bază în managementul problemelor economice şi ceea ce mulţi au numit „retragerea statului" integrează economiile naţionale din întreaga lume într-o economie globală a expansiunii comerţului şi a fluxurilor financiare. Însă, pe termen lung, cea mai importantă este revoluţia demografică. Declinul fantastic al populaţiei din lumea industrializată şi creşterea ei explozivă în China, India, precum şi în alte părţi ale Asiei şi ale lumii în curs de dezvoltare vor continua să afecteze semnificativ distribuţia globală a puterii economice şi, bineînţeles, a celei militare.

Aceste noi evoluţii au consecinţe importante pentru viaţa noastră, a tuturor. Vor fi mulţi câştigători, din moment ce capitalismul global va preschimba aproape toate aspectele afacerilor economice interne şi internaţionale. Vor fi şi mulţi perdanţi, cel puţin pe termen scurt, din moment ce competiţia internaţională se intensifică, iar mediile de afaceri şi forţa de muncă îşi pierd siguranţa de care se bucurau în trecut. Globalizarea economică prezintă atât ameninţări, cât şi provocări pentru bunăstarea oamenilor de pretutindeni. Dacă indivizii şi societăţile vor să se adapteze inteligent la provocările capitalismului global, este esenţială înţelegerea principalelor forţe transformatoare ale economiei şi politicii.

Triumful liberalismului economic

Sfârşitul Războiului Rece, în 1989, şi prăbuşirea Uniunii Sovietice, în 1991, au născut o aprinsă dezbatere internaţională asupra naturii „noii ordini mondiale". După dezintegrarea puterii sovietice în Europa de Est şi fragmentarea ulterioară a Uniunii Sovietice înseşi, speculaţiile asupra transformării sistemului internaţional şi a definirii epocii de după Războiul Rece au luat proporţii impresionante. În momentul în care, în urma dispariţiei ameninţării comuniste, Statele Unite au devenit singura superputere veritabilă, mulţi comentatori şi-au exprimat convingerea că valorile liberale americane ale democraţiei, individualismului şi pieţei libere au triumfat şi că lumea era pe punctul de a intra într-o eră a prosperităţii, democraţiei şi păcii cum nu se mai văzuse vreodată. Observatorii mai puţin optimişti au replicat că stabilitatea bipolară a lumii postbelice a fost înlocuită cu o lume multipolară şi haotică, cu cinci sau mai multe superputeri, o lume caracterizată prin noi forme de conflicte acute – etnice, politice şi economice ; unii se aşteptau chiar ca într-o zi să ne amintim cu nostalgie de acea lume bipolară, mai simplă şi mai clar definită, a Războiului Rece, pe care istoricul John Lewis Gaddis a numit-o „pacea cea lungă"[3].

În ultima jumătate a secolului XX, Războiul Rece, cu structurile sale de alianţă, a trasat cadrul în interiorul căruia a evoluat economia mondială ; acum, acest cadru nu mai este limpede. În timpul Războiului Rece, Statele Unite şi aliaţii lor subordonau, în general, potenţialele conflicte economice din cadrul alianţei intereselor cooperării politice şi în materie de securitate. Accentul pe care îl puneau pe securitate şi pe coeziunea alianţei constituia un liant politic care ţinea împreună lumea economică şi facilita compromisurile, atunci când era vorba de diferende economice majore. Chiar dacă, aşa cum reclamau mulţi europeni şi japonezi, Statele Unite s-au folosit într-adevăr de influenţa lor politică pentru a pretinde concesii economice din partea câtorva dintre partenerii lor de alianţă, pe de altă parte, americanii au acordat o foarte clară prioritate intereselor lor de securitate şi cooperării dintre aliaţi, şi nu propriilor interese economice înguste.

O dată cu încheierea Războiului Rece, priorităţile naţionale s-au schimbat, aliaţii occidentali dând o mai mare atenţie propriilor interese economice naţionale (adesea înguste). În ceea ce priveşte America, schimbarea de politică a devenit evidentă în timpul Administraţiilor Reagan şi Bush. Noua orientare, mai naţionalistă, a fost continuată de Administraţia Clinton ; declaraţia sa conform căreia *securitatea economică* a înlocuit preocuparea anterioară pentru *securitatea militară* pune cu claritate în evidenţă schimbarea[4]. Teoreticienii „geoeconomiei" au arătat că atenţia acordată conflictului economic a luat locul intereselor politice şi de securitate[5]. Regăsim dovezi ale schimbării atitudinii americane în unilateralismul economic tot mai pronunţat, precum şi în ratificarea NAFTA. O altă manifestare importantă a acestei schimbări a fost şi promovarea, la începutul anilor '90, a unei politici a comerţului dirijat sau „orientat spre rezultate" faţă de Japonia.

Însă, în aceeaşi perioadă, s-au schimbat şi priorităţile Europei Occidentale şi ale Japoniei. Ambele au devenit mai puţin dispuse să recunoască rolul de lider al Statelor Unite, mai puţin tolerante faţă de nesocotirea intereselor economice şi politice şi mai înclinate să pună accentul pe propriile interese naţionale. Germania reunificată a acordat

mai multă importanţă chestiunilor regionale europene decât alianţei sale cu SUA, începând să preia rolul de lider al creării unei Europe unite din punct de vedere economic şi politic. Japonia şi-a redescoperit „rădăcinile asiatice" şi s-a orientat tot mai mult către dezvoltarea, sub conducerea sa, a unei economii regionale integrate în Asia-Pacific. Pe parcursul anilor '90, preocupările regionale au început să aibă întâietate în faţa problemelor nord-americane, transatlantice şi transpacifice.

Această modificare a priorităţilor naţionale şi a politicii externe are consecinţe extrem de importante pentru viitorul economiei mondiale. După al doilea război mondial, principala bază a economiei internaţionale, cu pieţele ei libere şi liberalizarea comerţului, au constituit-o rolul de lider internaţional al Americii şi voinţa Europei Occidentale şi a Japoniei de a o urma. Cu toate acestea, în anii '90, epoca cea mai prosperă şi mai de succes din punct de vedere economic din istoria lumii s-a văzut ameninţată de o serie de schimbări. Cooperarea strânsă ce caracterizase deceniile anterioare slăbise, iar acest lucru putea avea consecinţe extrem de neplăcute pentru pacea şi prosperitatea generale. Tulburările economice globale ale sfârşitului de secol arată că deasupra stabilităţii şi sănătăţii economiei globale liberale planează ameninţări serioase.

Călcâiul lui Ahile al ordinii mondiale liberale de după Războiul Rece este faptul că publicul înţelege prea puţin liberalismul economic, funcţionarea sistemului pieţei şi modul în care capitalismul creează bunăstare. Acerba dezbatere legată de NAFTA, de exemplu, a arătat că mulţi cetăţeni americani şi chiar unii oameni de afaceri de mare succes n-au reuşit să înţeleagă raţiunile liberalizării comerţului. Argumentele economiştilor cum că pieţele deschise sunt extrem de benefice şi că protecţionismul comercial poate fi foarte costisitor au fost copleşite de prejudecăţile populare şi de cererile meschin interesate de protecţie împotriva importurilor „ieftine" şi a partenerilor comerciali „neloiali".

Dar economiştii înşişi trebuie să-şi asume o parte din responsabilitatea pentru neînţelegerea publică. Prea mulţi economişti americani se mulţumesc să-şi tot scrie articolele lor tehnice, adesea incomprehensibile, rămânând astfel departe de discuţiile publice asupra chestiunilor esenţiale de politică economică. O excepţie notabilă de la această atitudine detaşată o găsim în *Globaphobia* (1998), unde Gary Burtless şi colegii săi folosesc analiza convenţională economică, într-o formă accesibilă, pentru a risipi atacurile stridente şi nefondate împotriva globalizării[6]. Dacă cetăţeanul de rând nu va înţelege cum funcţionează economia de piaţă, care sunt punctele ei tari şi slabe, ordinea economică liberală va continua să fie în pericol.

Globalizarea economică

De la începutul anilor '80, problemele economice şi economia globală au ajuns în centrul chestiunilor economice şi politice internaţionale, mai mult decât oricând înainte, de la sfârşitul secolului al XIX-lea încoace. Mulţi comentatori au remarcat că s-a produs o profundă transformare, de la o lume dominată de stat la una dominată de piaţă. Importanţa crescândă a pieţei, reflectată în fluxurile tot mai consistente de bunuri, capital şi servicii la nivel internaţional, a fost stimulată şi de scăderea costurilor transportului şi comunicaţiilor, de colapsul economiilor de comandă şi de influenţa tot mai mare a ideologiei economice conservatoare, ale cărei prescripţii de politici publice

erau inspirate de ştiinţa economică. Revigorarea pieţei reprezintă într-adevăr o revenire către perioada dinaintea primului război mondial, o eră a globalizării pieţelor, producţiei şi finanţelor.

La răscrucea dintre milenii, problemele globalizării economice pun faţă în faţă societăţile naţionale şi comunitatea internaţională. Imediat după sfârşitul Războiului Rece, aproape toţi economiştii, oamenii de afaceri şi liderii politici, atât din ţările industrializate, cât şi din cele în curs de industrializare, se aşteptau ca globalizarea economică să ducă spre o lume a economiilor deschise şi prospere, a democraţiei politice şi a cooperării internaţionale. Totuşi, pe măsură ce ultimul deceniu se apropia de sfârşit şi, mai ales, ca urmare a tulburărilor economice globale de după 1997, a apărut o puternică reacţie negativă la globalizare, atât în ţările dezvoltate, cât şi în cele mai puţin dezvoltate. Respingerea globalizării şi a presupuselor ei efecte negative a devenit acută mai ales în Statele Unite, în Europa Occidentală şi în unele ţări în curs de industrializare. Globalizarea a fost făcută vinovată de toate, de la creşterea inegalităţii veniturilor până la nivelul cronic ridicat al şomajului şi chiar la discriminarea femeilor, iar criticii ei au favorizat soluţii precum protecţionismul comercial, înţelegerile regionale închise şi restricţii severe asupra migraţiei. Viitorul economiei şi al sistemului politic internaţional va fi în mod sigur afectat de succesul sau eşecul susţinătorilor şi oponenţilor globalizării.

Potrivit „tezei globalizării", în problemele omenirii a apărut o schimbare radicală, datorată faptului că a crescut enorm fluxul de comerţ, investiţii şi tehnologii care traversează graniţele naţionale. Activităţile politice, economice şi sociale au căpătat o anvergură mondială, iar interacţiunile dintre state şi societăţi s-au intensificat în multe privinţe. Cum procesele integratoare se extindeau şi se adânceau la nivel global, unii consideră că pieţele au devenit sau sunt pe cale să devină cel mai important mecanism care determină atât chestiunile interne, cât şi pe cele internaţionale. Într-o economie globală cu un înalt grad de integrare, statul-naţiune a devenit anacronic şi bate în retragere. Iar de economia capitalistă globală, caracterizată prin comerţ nerestricţionat, fluxuri de investiţii şi activităţi internaţionale ale firmelor multinaţionale, vor beneficia deopotrivă bogaţii şi săracii.

Alţii, dimpotrivă, subliniază aşa-zisele inconveniente ale globalizării economice, printre care creşterea inegalităţii veniturilor, atât în interiorul, cât şi între naţiuni, nivelul ridicat al şomajului cronic în Europa Occidentală şi nu numai, dar mai ales consecinţele devastatoare ale fluxurilor financiare nereglementate. Criticii de acest fel spun că societăţile naţionale sunt integrate într-un sistem economic global şi se confruntă cu forţe economice şi tehnologice asupra cărora au prea puţin control. Din perspectiva lor, problemele economice globale de la sfârşitul anilor '90 sunt o dovadă a faptului că beneficiile globalizării sunt mult mai mici decât costurile ei.

Deşi termenul „globalizare" este astăzi folosit în sens general, globalizarea economică se referă doar la câteva evoluţii esenţiale din domeniul comerţului, finanţelor şi al investiţiilor externe directe ale corporaţiilor multinaţionale. După al doilea război mondial, *comerţul internaţional* s-a extins semnificativ şi a devenit un factor mult mai important în economia internă şi cea internaţională. Dacă volumul comerţului internaţional a crescut cu doar 0,5% pe an între 1913 şi 1948, între 1948 şi 1973 creşterea a fost de 7%[7]. Aşa cum arată figura 1.1, comerţul internaţional a crescut mult mai rapid decât producţia economică globală. De-a lungul erei postbelice, comerţul a crescut de la 7% la 21% din venitul mondial total. Cifra comerţului internaţional a crescut de la 57 de

miliarde de dolari în 1947 la 6.000 de miliarde în anii ’90. Pe lângă marea expansiune a comerţului cu bunuri, în ultimele decenii a crescut şi comerţul cu servicii (bănci, informaţii etc.). O dată cu această imensă expansiune a comerţului mondial, a crescut semnificativ şi competiţia internaţională. Deşi consumatorii şi sectoarele de export din cadrul fiecărei naţiuni au beneficiat de mai marea deschidere creată, multe întreprinderi s-au trezit în competiţie cu firme străine care-şi măriseră simţitor eficienţa. De-a lungul anilor ’90, competiţia comercială a devenit şi mai acerbă, pentru că un număr tot mai mare de economii în curs de industrializare au trecut de la o strategie de substituire a importurilor la o strategie de creştere susţinută de exporturi. Cu toate acestea, cei mai importanţi competitori ai majorităţii firmelor americane sunt alte firme americane.

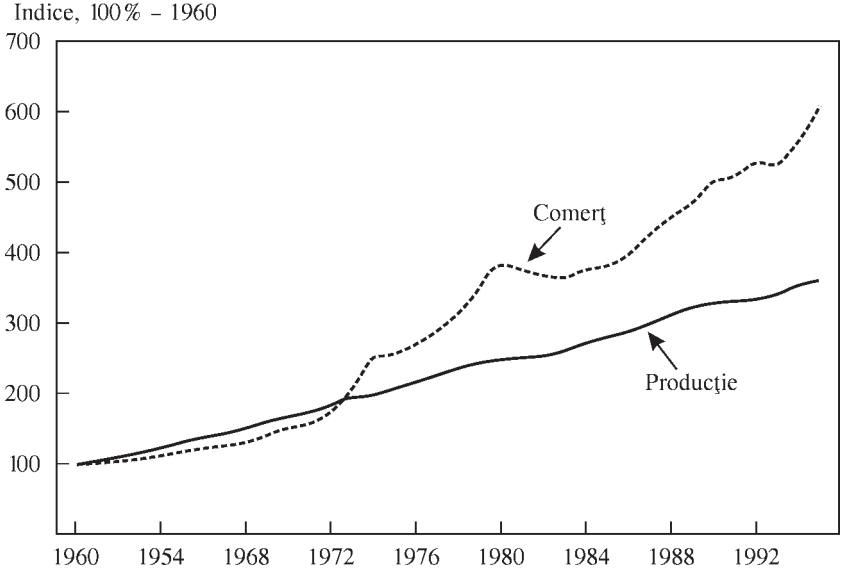

Figura 1.1. *Creşterea producţiei şi a comerţului mondial. Comerţul a crescut mai repede decât producţia, în special de la începutul anilor ’70.*
Sursa: U.S. Council of Economic Advisors

La baza expansiunii comerţului global au stat anumite evoluţii. După al doilea război mondial, barierele comerciale au fost mult slăbite, datorită rundelor succesive de negocieri[8]. De exemplu, în ultima jumătate de secol, nivelul mediu al tarifelor la produsele importate în Statele Unite şi în alte ţări dezvoltate a scăzut de la 40% la doar 6%, iar restricţiile asupra comerţului cu servicii au fost şi ele diminuate. În plus, de la sfârşitul anilor ’70, dereglementarea şi privatizarea au deschis economiile naţionale către importuri. Progresele tehnologice din comunicaţii şi transporturi au redus costurile şi au încurajat astfel semnificativ expansiunea comercială. Profitând de aceste schimbări economice şi tehnologice, tot mai multe firme şi-au lărgit orizontul spre pieţele internaţionale. În ciuda acestor evoluţii, cele mai multe afaceri se desfăşoară între cele trei economii industrializate – Statele Unite, Europa Occidentală şi Japonia, plus câteva pieţe emergente din Asia, America Latină şi din alte zone. Cea mai mare parte a lumii mai puţin dezvoltate este exclusă, exceptând exportatorii de alimente şi de materii prime.

S-a estimat, de exemplu, că în anii ’90 Africa de la sud de Sahara a realizat doar 1% din totalul comerţului mondial.

Începând cu mijlocul anilor ’70, înlăturarea restricţiilor asupra capitalurilor, crearea de noi instrumente financiare şi progresele tehnologice din comunicaţii au contribuit la formarea unui *sistem financiar internaţional* mult mai integrat. La sfârşitul anilor ’90, volumul tranzacţiilor valutare (cumpărarea şi vânzarea monedelor naţionale) era de aproximativ 1.500 de miliarde de dolari pe zi, ceea ce însemna o creştere de opt ori faţă de 1986; prin contrast, volumul global al exporturilor (bunuri şi servicii) din 1997 a fost de 6.600 de miliarde de dolari, adică 25 de miliarde de dolari pe zi! Mai mult, volumul investiţiilor de capital care urmăreau obţinerea unor profituri mai mari a crescut enorm; la mijlocul anilor ’90, fondurile mutuale, cele de pensii şi altele asemenea însumau 20.000 de miliarde de dolari, de zece ori mai mult decât în 1980. Iar semnificaţia acestor uriaşe investiţii este cu atât mai mare dacă ţinem seama de faptul că investiţiile externe sunt din ce în ce mai stimulate, adică sunt făcute cu fonduri împrumutate. În fine, titlurile derivate sau repachetate şi alte active financiare joacă un rol important în finanţele internaţionale. Evaluate la 360.000 de miliarde de dolari (mai mult decât valoarea întregii economii globale), acestea au contribuit la creşterea complexităţii şi instabilităţii finanţelor internaţionale. Şi este evident că acestea din urmă au un impact profund asupra economiei globale.

Această revoluţie financiară a făcut ca economiile naţionale să devină strâns legate între ele, a mărit semnificativ capitalul destinat ţărilor în curs de dezvoltare şi, în ceea ce priveşte pieţele emergente din Asia de Est, a accelerat dezvoltarea economică. Cu toate acestea, pentru că o mare parte a acestor fluxuri financiare se desfăşoară pe termen scurt, sunt foarte volatile şi speculative, finanţele internaţionale au devenit cel mai vulnerabil şi mai instabil aspect al economiei capitaliste globale. Amploarea fără precedent, velocitatea şi natura speculativă a mişcărilor financiare transfrontaliere au făcut ca guvernele să fie mai vulnerabile la modificările bruşte ale acestora. Prin urmare, guvernele pot fi o pradă uşoară pentru speculanţii de valută, aşa cum s-a întâmplat în timpul crizei financiare europene din 1992 (care a determinat Marea Britanie să se retragă din Mecanismul Cursurilor de Schimb), în prăbuşirea dramatică a pesoului mexican din 1994-1995 şi în criza financiară care a devastat Asia de Est la sfârşitul anilor ’90. În timp ce pentru unii globalizarea financiară reprezintă un triumf benefic şi sănătos al capitalismului global, pentru alţii, sistemul financiar internaţional este „scăpat de sub control” şi are nevoie de o mai bună reglementare.

Termenul „globalizare” a devenit comun în a doua jumătate a anilor ’80, legat de uriaşa creştere a investiţiilor externe directe (IED) ale corporaţiilor multinaţionale (CMN). Aşa cum o ilustrează figura 1.2, IED s-au extins semnificativ la sfârşitul anilor ’80 şi au crescut mult mai rapid decât comerţul mondial şi producţia economică mondială. În cea mai mare parte a anilor ’90, fluxurile IED dinspre principalele ţări industrializate spre ţările în curs de industrializare a crescut cu aproximativ 15% anual; fluxurile IED între ţările industrializate au crescut cu aproape acelaşi procent. La sfârşitul deceniului, valoarea cumulată a IED se ridica la sute de miliarde de dolari. Cea mai mare parte a acestor investiţii se regăseau în industria tehnologiilor de vârf, cum ar fi cea a automobilelor sau a tehnologiei informaţiei.

Aceste aprecieri generale trec totuşi cu vederea anumite aspecte demne de remarcat ale IED şi ale activităţilor CMN. În ciuda faptului că se bate multă monedă pe globalizarea corporatistă, IED sunt de fapt foarte strict concentrate şi foarte inegal distribuite pe glob.

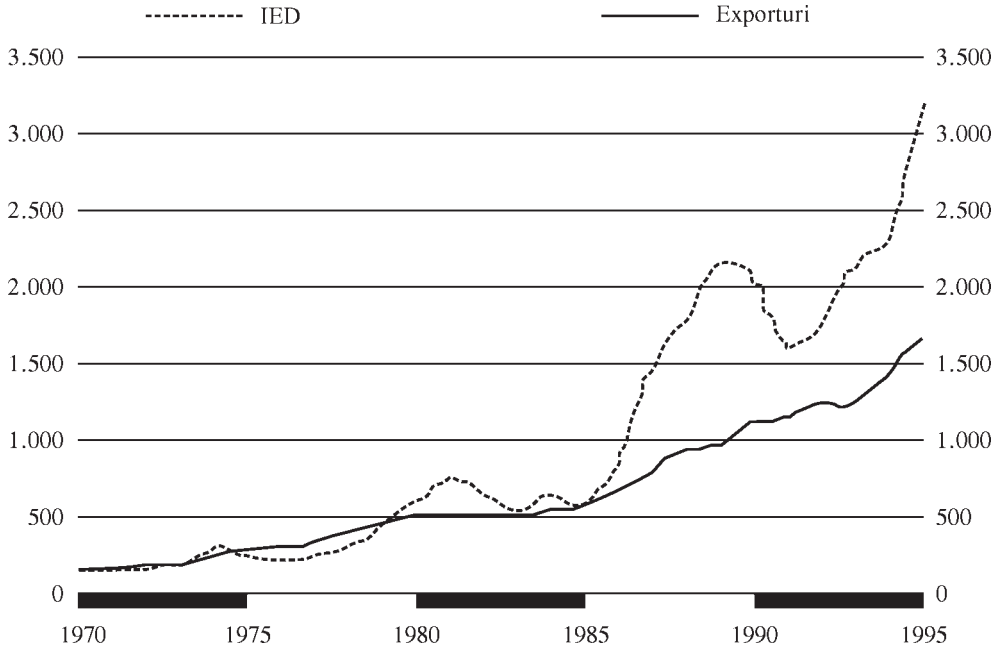

Figura 1.2. *Tendinţe ale globalizării : Fluxuri de comerţ şi de investiţii* (1970 = 100). *Sursa* : Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OCDE)

Majoritatea IED se regăsesc în Statele Unite, China şi Europa Occidentală, pentru că sunt atrase de pieţele vaste sau pe cale de a deveni vaste. În ţările mai puţin dezvoltate, cu câteva remarcabile excepţii, IED sunt modeste. În afară de câteva ţări latino-americane (mai ales în sectorul automobilelor din Brazilia şi Mexic), cele mai multe dintre IED în ţările în curs de dezvoltare se orientează spre noile pieţe din Asia de Est şi de Sud-Est, mai ales spre China. În realitate, globalizarea corporatistă se referă doar la câteva ţări.

În ciuda acestei naturi limitate a globalizării corporatiste, CMN şi IED constituie elemente esenţiale ale economiei globale. Importanţa tot mai mare a CMN a modificat profund structura şi funcţionarea economiei globale. Firmele gigant şi strategiile lor globale au devenit determinanţi centrali ai fluxurilor comerciale, ai localizării industriilor şi ai altor activităţi economice din întreaga lume. Majoritatea investiţiilor merg către sectoarele intens capitalizate şi intens tehnologizate. Aceste firme au devenit un element central al expansiunii fluxurilor tehnologice atât în economiile industrializate, cât şi în cele în curs de industrializare. Ca urmare, firmele multinaţionale au ajuns extrem de importante pentru bunăstarea economică, politică şi socială a multor naţiuni. Deţinând controlul asupra unei mari părţi din investiţiile mondiale de capital şi tehnologie, precum şi asupra accesului la pieţele globale, aceste firme au devenit actori principali nu doar în economia internaţională, ci şi în politică, ceea ce a determinat reacţii violente în multe ţări.

Globalizarea economică a fost determinată de anumite schimbări politice, economice şi tehnologice. Compresia timpului şi a spaţiului, datorată progreselor din comunicaţii şi transporturi, a redus în mare măsură costurile comerţului internaţional şi, în general, sub conducerea Statelor Unite, atât ţările industrializate, cât şi cele mai puţin industrializate

au luat o serie de iniţiative menite să reducă barierele impuse comerţului şi investiţiilor. Cele opt runde de negocieri comerciale multilaterale, desfăşurate în cadrul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (GATT), principalul forum pentru liberalizarea comerţului, au dus la reducerea semnificativă a barierelor comerciale. Începând cu jumătatea anilor '80, America Latină, Asia-Pacific şi alte ţări în curs de dezvoltare au iniţiat şi ele reforme importante spre a-şi reduce barierele comerciale, financiare sau de altă natură. Tot mai multe firme şi-au construit strategii economice globale spre a profita de aceste noi evoluţii.

Eliminarea restricţiilor asupra capitalului şi orientarea către un sistem financiar global, precum şi renunţarea la restricţiile impuse IED au contribuit şi ele la accelerarea mişcării spre integrarea globală şi regională a serviciilor şi producţiei. Atât în ţările industrializate, cât şi în cele în curs de industrializare, răspândirea ideilor favorabile pieţei a avut o puternică influenţă asupra politicii economice de reducere a rolului statului în economie. Colapsul economiei sovietice de comandă, eşecul strategiei Lumii a Treia de substituire a importurilor şi convingerea din ce în ce mai proeminentă, în Statele Unite şi în celelalte ţări industrializate, că statul bunăstării a devenit un obstacol major în calea creşterii economice şi a competitivităţii internaţionale au facilitat acceptarea pieţei libere ca soluţie la neajunsurile economice ale societăţii moderne. Reformele drastice au dus la dereglementare, privatizare şi la crearea unor economii naţionale deschise. La sfârşitul anilor '90, dezbaterea asupra costurilor şi beneficiilor globalizării economice a devenit extrem de acerbă.

În acelaşi timp, deschiderea tot mai mare a economiilor naţionale, numărul în creştere al exportatorilor de bunuri prelucrate, creşterea mai rapidă a comerţului faţă de cea a producţiei economice globale, precum şi internaţionalizarea serviciilor au intensificat foarte mult competiţia economică internaţională. Creşterea proporţiei producţiei mondiale tranzacţionate pe pieţele internaţionale a fost însoţită de o schimbare semnificativă a patternurilor comerţului mondial. Multe dintre ţările mai puţin dezvoltate s-au reorientat de la exportul de alimente şi de mărfuri la exportul de bunuri prelucrate şi chiar de servicii. Aşa cum indică figura 1.3, din 1965, ponderea economiilor în curs de dezvoltare în comerţul internaţional a sporit considerabil. Bunurile prelucrate au început să capete o pondere tot mai mare în comerţul acestor ţări, în aceeaşi perioadă în care Statele Unite şi alte economii industrializate se reorientau de la exportul de bunuri prelucrate la cel de servicii. Această restructurare a întregii economii globale este costisitoare din punct de vedere economic, dificilă din punct de vedere politic şi produce deopotrivă câştigători şi perdanţi.

Intensificarea competiţiei globale în sectorul prelucrător, mai ales în domeniul tehnologiilor de vârf, a făcut ca economiile avansate să fie tot mai preocupate de competitivitatea internaţională şi în special de competiţia produselor din ţările în curs de industrializare, cu costuri salariale reduse. La mijlocul anilor '90, prestigiosul Forum Economic Mondial a relevat aceste preocupări, recunoscând că presiunea concurenţială exercitată de ţările în curs de industrializare a determinat dezindustrializarea economiilor avansate. Aceste îngrijorări au crescut pe măsură ce un număr crescând de ţări din Asia-Pacific încercau să exporte spre a ieşi din criza economică ; în consecinţă, multe grupuri şi mulţi lideri din economiile avansate au început să fie neliniştiţi de acest tip de concurenţă şi au declarat-o neloială. Unii chiar şi-au exprimat teama că propriul lor standard de viaţă ar putea scădea până la nivelul celui din China. Alţii au spus că intensificarea concurenţei din partea ţărilor în curs de industrializare a sporit nesiguranţa locurilor de muncă, şomajul şi inegalitatea veniturilor ; îngrijorarea crescândă a accentuat presiunea în favoarea protecţionismului comercial şi a regionalismului economic.

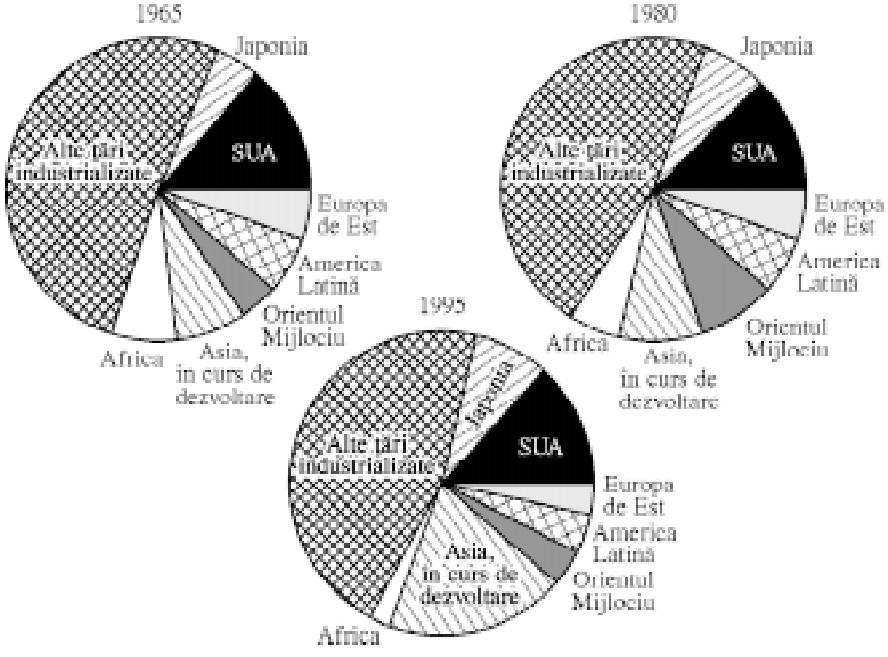

Figura 1.3. *Cote din comerţul mondial. Cota ţărilor în curs de dezvoltare asiatice în comerţul internaţional a crescut mult după 1980, sporind importanţa globală a ţărilor în curs de dezvoltare în comerţul mondial. Notă*: Europa de Est include (fosta) URSS. *Sursa*: U.S. Council of Economic Advisors

Mai marea deschidere a economiei mondiale, apariţia unor noi puteri industriale şi încetinirea economică globală au contribuit la apariţia unui mare surplus de capacităţi de producţie într-o serie de sectoare industriale. Un exemplu edificator este industria de automobile, care, ca şi deţinerea unei linii aeriene naţionale, a fost mult timp considerată un atribut esenţial al unei naţiuni suverane, precum şi o sursă importantă de câştiguri pentru muncitorii din ramură. Statele Unite, Japonia, multe ţări europene şi unele ţări în curs de industrializare deţin capacităţi industriale importante în ramura autovehiculelor. Evident că multe dintre aceste firme trebuie să fuzioneze sau chiar să se închidă, pentru că producţia globală de automobile depăşeşte cererea reală; dintre cele circa optsprezece firme mari pe plan mondial, vor supravieţui probabil, în cele din urmă, doar vreo şapte.

Supracapacitatea globală dintr-o serie de sectoare economice i-a făcut pe unii observatori să declare că economia mondială suferă de un exces de bunuri prelucrate sau de ceea ce marxiştii numesc „subconsum"; de aceea, în opinia multora, capitalismul global trece printr-o criză sistemică, iar depăşirea ei necesită reforme structurale[9]. Desigur, globalizarea a făcut necesare raţionalizarea şi eliminarea surplusului de capacităţi din industria automobilelor şi din alte sectoare economice. Adaptarea va fi dureroasă şi va duce la numeroase concedieri, mai ales în rândul muncitorilor slab sau mediu calificaţi, care probabil nu vor putea să-şi găsească cu uşurinţă slujbe la fel de bine plătite. Cu toate acestea, aşa cum a arătat Paul Krugman, o mare parte a problemei „surplusului" se datorează fricii exagerate de inflaţie în ţări ca Japonia şi Germania, unde băncile centrale acordă o mai mare prioritate stabilităţii preţurilor decât creşterii economice[10]. În plus,

aşa cum s-a mai întâmplat şi în trecut, problema capacităţii în exces din anumite sectoare se rezolvă de la sine, producţia reducându-se până la nivelul cererii. Dar, până va fi rezolvată, această chestiune va ridica mari probleme politice guvernelor naţionale şi economiei mondiale.

Deşi toată lumea este de acord asupra importanţei pieţei şi globalizării, există o aprigă controversă privind rolul factorilor economici în determinarea chestiunilor economice internaţionale şi a şansei cooperării de a prevala în faţa conflictului. Simplificând întru câtva, în literatura de specialitate din America şi din alte părţi, putem distinge două şcoli de gândire, care s-au aplecat asupra acestei probleme. Pe prima o voi numi „orientată spre piaţă", datorită accentului pe care îl pune pe pieţele libere şi a angajamentului său pentru liberul schimb şi scăderea semnificativă a rolului statului în economie. Cealaltă şcoală de gândire este mai eterogenă şi, în lipsa unui termen mai potrivit, o voi numi „revizionistă", datorită accentului pe care îl pune pe conflictul economic, pe protecţionismul comercial şi pe rolul determinant al statului în economie[11].

Poziţia orientată spre piaţă se bazează pe teoriile şi prescripţiile de politică publică ale ştiinţei economice şi susţine că, dacă până nu demult politicile statelor puternice şi ale instituţiilor internaţionale au jucat un rol dominant în organizarea şi funcţionarea economiei internaţionale, în secolul XXI pieţele libere şi forţele economice vor determina în tot mai mare măsură economia internaţională. Căderea comunismului, integrarea crescândă a pieţelor naţionale şi eşecul politicilor economice motivate de considerente interne ale ţărilor mai puţin dezvoltate au determinat o tendinţă globală către adoptarea unor politici orientate spre piaţă (cum ar fi liberul schimb şi creşterea bazată pe exporturi) şi către o reducere drastică a rolului statului în economie. Aşa cum observa ziarul londonez *The Economist*, de la prăbuşirea comunismului există un acord general asupra faptului că nu există o alternativă serioasă la capitalismul pieţei libere în organizarea economiei.

Alţii mai spun şi că lumea se îndreaptă spre o economie globală fără graniţe politice şi cu un grad mare de interdependenţă, care va încuraja prosperitatea, cooperarea internaţională şi pacea în întreaga lume. Din această perspectivă, o dată cu revenirea triumfală la piaţa liberă şi la idealurile *laissez-faire* ale secolului al XIX-lea, corporaţiile globale vor fi cele care vor conduce organizarea producţiei internaţionale şi maximizarea bunăstării generale. Un corolar al acestui argument este că sistemul economic şi politic american a devenit un model pentru întreaga lume. Mai mult, Statele Unite, ca singura superputere veritabilă, va conduce restul lumii. Politica economică globală se va axa pe multilateralismul economic şi pe întărirea regulilor şi instituţiilor internaţionale ale Sistemului Bretton Woods. Conducerea americană şi Sistemul Bretton Woods reformat vor facilita cooperarea continuă între puterile economice dominante şi vor asigura astfel funcţionarea fără probleme a economiei globale.

Criticii revizionişti ai globalizării prevăd o lume măcinată de conflicte economice acute, la nivel naţional şi internaţional. Considerând că o economie mondială deschisă va produce în mod sigur mai mulţi învinşi decât învingători, revizioniştii spun că pieţele şi celelalte forţe economice, neîngrădite, vor determina apariţia unor lupte acerbe între naţiuni, clase economice şi grupuri de putere. Tabăra geoeconomică din cadrul acestei orientări susţine (parafrazându-l pe strategul german Karl von Clausewitz) că, mai ales în producţie, competiţia economică internaţională este o prelungire a politicii externe cu alte mijloace. Mulţi dintre ei spun că această luptă globală pentru cucerirea pieţei şi

pentru supremaţie tehnologică îşi va găsi expresia în blocuri regionale concurente, dominate de una dintre cele trei puteri economice, iar blocul Uniunii Europene, condus de Germania, blocul Americii de Nord, condus de SUA, şi cel al Asiei-Pacific, condus de Japonia, se vor bate pentru ascendenţa politică şi economică.

Conform acestei poziţii, mai degrabă pesimistă, înfruntarea dintre comunism şi capitalism a fost înlocuită cu cea dintre forme rivale de capitalism şi dintre sisteme sociale reprezentate de blocuri economice regionale. Într-un articol îndrăzneţ scris în 1991, Samuel P. Huntington argumenta că, o dată cu sfârşitul Războiului Rece, Japonia a devenit o „ameninţare la adresa securităţii" Statelor Unite[12]. Mai târziu, într-o serie de scrieri şi mai provocatoare, Huntington spune că agenda politicii mondiale va fi dominată, o mare parte a secolului XXI, de conflictul dintre civilizaţii[13]. Alţi comentatori, având în vedere tragicele evenimente din fosta Iugoslavie şi din Uniunea Sovietică, în anii 1990, susţin că era conflictelor etnice şi naţionaliste abia a început. Într-o lume încă sfâşiată de ambiţii naţionale divergente, în care factorii economici determină în fapt soarta naţiunilor, mulţi cred că economia internaţională va deveni tot mai mult un tărâm al conflictelor.

Tehnologia, economia informaţiei şi serviciile

Sfârşitul Războiului Rece şi globalizarea economică au coincis cu o nouă revoluţie industrială. Calculatoarele şi economia informaţiei, a Internetului sau a cunoaşterii aduc o schimbare în aproape toate aspectele economicului, politicului şi socialului. Unii analişti susţin chiar că decizia fatală a liderilor sovietici de a reforma economia sovietică înapoiată s-a datorat, indirect, recunoaşterii faptului că Uniunea Sovietică era în urma Japoniei şi a Occidentului în privinţa acestor tehnologii. Devenind conştienţi de importanţa economiei informaţiei, o serie de cercetători au lansat teorii ambiţioase ce preziceau traiectoria chestiunilor sociale în secolul ce avea să vină[14]. Deşi aceste teorii conţin unele intuiţii interesante, consecinţele pe termen lung ale economiei informaţiei şi calculatoarelor vor rămâne neclare timp de mai multe decenii, în viitor.

Cei mai mulţi observatori cred că economia informaţiei şi puterea de calcul au dat economiei mondiale un impuls asemănător cu cel dat cândva de descoperirea energiei aburului, a electricităţii sau a petrolului. La mijlocul secolului al XVIII-lea, când stimulentul oferit de prima transformare industrială se epuizase, o altă revoluţie tehnologică a împins economia mondială către un alt nivel. Revoluţia industrială bazată pe folosirea energiei aburului şi-a trăit momentul de glorie în ultimele decenii ale secolului al XIX-lea, iar aburul a fost înlocuit de petrol şi electricitate. Epoca de glorie a petrolului, la rândul ei, s-a terminat în ultimele decenii ale secolului XX, iar rata creşterii economice şi a productivităţii a scăzut, mai ales în Statele Unite şi Europa Occidentală. O dată cu trecerea acestor economii de la era petrolului la cea a informaţiei, unii afirmă că s-a născut un nou model economic, bazat pe calculatoare, globalizare economică şi restructurare corporatistă, şi că acestea au fost elementele care au stat la baza succesului excepţional al economiei americane în anii '90.

Părerile economiştilor sunt foarte împărţite în ceea ce priveşte întrebarea dacă puterea de calcul reprezintă sau nu o revoluţie tehnologică de acelaşi calibru cu cea a energiei aburului, petrolului sau electricităţii. Unii economişti spun că este greu de găsit o dovadă convingătoare că informatica a accelerat în mod semnificativ rata creşterii economice şi

a productivităţii. Ei susţin că puterea de calcul nu a transformat economia ca întreg la nivelul la care au făcut-o energia aburului sau cea electrică, de a produce schimbări în fiecare aspect al economicului şi socialului. În ciuda investiţiilor masive în calculatoare şi în tehnologiile asociate lor, calculatoarele şi perifericele reprezintă încă doar un mic procent al capitalului fix nonrezidenţial net. Cu toate acestea, un număr tot mai mare de economişti cred, dimpotrivă, că investiţiile în calculatoare şi tehnologii ale informaţiei încep să aibă un impact important asupra productivităţii şi a economiei în general. În sprijinul acestei poziţii, istoricul economiei Paul David arăta că impactul pe termen lung al calculatoarelor şi tehnologiei informaţiei nu poate fi determinat cu precizie înainte de a trece o bună parte a secolului XXI. La urma urmei, ne reaminteşte David, comercializarea electricităţii a avut nevoie de aproape 40 de ani (1880-1920) pentru ca să afecteze creşterea economică şi schimbarea socială într-o măsură vizibilă. Determinarea acestei chestiuni este îngreunată şi de dificultatea de a măsura creşterea productivităţii, mai ales în industria serviciilor, care reprezintă în acest moment 70% din economia americană.

Dacă economia informaţiei nu va da naştere unei creşteri semnificative a productivităţii, este foarte puţin probabil ca rata dezvoltării economice din ţările industriale avansate să continue să crească în ritm susţinut. În Statele Unite, creşterea relativ mică a productivităţii care a urmat primilor ani din deceniul al optulea a determinat stagnarea salariilor. Se discută foarte mult dacă în anii ’90 se poate vorbi de o creştere semnificativă a ratei totale a productivităţii americane. În Europa Occidentală, încetinirea creşterii ratei productivităţii a dus la stagnarea economiei. Asemenea circumstanţe, de regăsit pe ambele maluri ale Atlanticului, au dat apă la moară protecţionismului comercial şi i-au făcut pe mulţi să creadă că economia informaţiei şi a calculatoarelor este mai degrabă o cauză decât o soluţie pentru problemele economice. Această teamă se leagă şi de îngrijorarea tot mai mare faţă de concurenţa exercitată de economiile din Asia-Pacific, cu o uriaşă forţă de muncă, disciplinată şi ieftină. Mulţi muncitori şi funcţionari din Vest se consideră prinşi între scăderea cererii pentru munca lor, din cauza folosirii largi a calculatoarelor, şi creşterea numărului mondial al muncitorilor, datorată intrării Chinei şi a celorlalte economii din Asia de Est în economia mondială.

Indiferent dacă s-a produs sau nu o adevărată revoluţie tehnologică bazată pe puterea de calcul, schimbările tehnologice provocate de ea au avut un impact major asupra economiei mondiale ; dintre acestea, enumerăm în continuare pe cele mai importante[15] :

1. *Creşterea ritmului inovaţiei tehnologice*. În numeroase domenii, cum ar fi biotehnologia, microelectronica, telecomunicaţiile şi noile materiale, a avut loc o adevărată avalanşă de evoluţii ştiinţifice şi tehnologice. În ultimii 30 de ani au apărut mai multe descoperiri decât în cele cinci milenii anterioare. Şi sunt anumiţi factori cărora pare să li se datoreze în mod special această accelerare a dezvoltării tehnologice. Dintre ei amintim progresele importante în cercetarea ştiinţifică fundamentală şi costurile mult mai reduse ale utilizării cunoaşterii, ambele datorate folosirii calculatorului. Costurile stocării şi transmiterii cunoştinţelor au scăzut cu aproape 20% pe an, timp de 40 de ani ; comparativ, diminuarea preţurilor energiei rezultată în urma revoluţiei industriale a fost de doar 50% pe o perioadă de 30 de ani. Intensificarea competiţiei internaţionale dintre marile puteri a stimulat inovaţiile ştiinţifice şi tehnologice, iar accelerarea ritmului schimbării a făcut ca tehnologia să devină factorul-cheie al creşterii economice şi competitivităţii internaţionale.

2. *Aria largă de aplicabilitate a noilor tehnologii*. Tehnologiile mai noi, mai ales din informatică şi electronică, sunt relevante pentru o gamă largă de procese economice şi de alte activităţi din multe sectoare ale economiei. Controlul proceselor, automatizarea şi procesarea datelor revoluţionează atât producţia, cât şi serviciile din orice economie industrializată ; iar în toate aceste sectoare a scăzut cererea pentru forţa de muncă necalificată sau slab calificată.
3. *Scurtarea duratei ciclurilor de viaţă ale proceselor şi produselor*. Durata ciclurilor tehnologice de viaţă ale produselor şi proceselor de producţie s-a scurtat dramatic ; adică este mult mai mic intervalul de timp care se scurge între inventarea unui nou proces sau produs, comercializarea lui şi difuzarea tehnologiei respective înspre concurenţii interni sau externi. Această compresie a timpului a determinat la rândul ei un mai mare grad de internaţionalizare a descoperirilor tehnologice şi a dus la noi strategii competitive, precum alianţe strategice şi tehnologice tot mai extinse între corporaţiile multinaţionale din multe ţări.

Dacă este evident faptul că evoluţiile tehnologice au implicaţii în chestiunile economice interne şi internaţionale, natura şi importanţa acestor implicaţii rămân extrem de controversate. Unii critici ai tehnologiei spun că avansul tehnologic rapid are un impact devastator asupra ţărilor puternic industrializate. Unii dintre aceşti „neoreacţionari" leagă viteza acestui progres de şomajul tehnologic masiv şi de „sfârşitul muncii". Pe de altă parte, majoritatea economiştilor americani, ca reacţie la aceste îngrijorări, spun că ele se bazează pe ideea greşită că, dacă munca este preluată de maşini, vor fi mai puţine slujbe pentru oameni. Or, argumentează ei, adevărul se află exact în partea opusă : progresul tehnologic înseamnă şi va însemna în continuare locuri de muncă noi şi mai bune pentru toată lumea.

Strâns legată de dezvoltarea economiei informaţiei şi una dintre cauzele fricii de şomajul tehnologic masiv este trecerea rapidă şi dramatică de la producţie la servicii (financiare, de software, vânzare cu amănuntul etc.). Această importantă transformare s-a concretizat prin scăderea numărului locurilor de muncă în sectorul prelucrător şi prin creşterea ponderii serviciilor în economie ; o schimbare asemănătoare în distribuţia locurilor de muncă a avut loc la sfârşitul secolului al XIX-lea, o dată cu trecerea de la o economie bazată pe agricultură la una bazată pe industrie. Dacă în 1960 sectorul prelucrător reprezenta 27% din produsul naţional brut (PNB) american, în 1998, procentul scăzuse la 15%. Această schimbare nu se identifică neapărat cu „dezindustrializarea" economiei, ci mai degrabă înseamnă că acelaşi volum de produse poate fi obţinut cu ajutorul unei forţe de muncă mai puţin numeroase şi mai eficiente. Liderii acestei schimbări au fost Statele Unite şi Canada, în care, la sfârşitul acestui secol, trei sferturi din forţa de muncă se regăseşte în domeniul serviciilor ; Japonia şi Germania sunt mult în urmă. „Restrângerea" şi „restructurarea" corporaţiilor, care au început în anii '90 în Statele Unite, sunt, cel puţin în parte, o consecinţă a acestei schimbări capitale.

Trecerea de la o economie prelucrătoare la o economie a serviciilor a fost, pentru Statele Unite, o experienţă dură ; şi probabil a fost şi mai dură pentru Europa Occidentală şi Japonia, din cauza rigidităţii lor economice şi instituţionale. Deşi, la sfârşitul anilor '80, mulţi critici au denunţat economia serviciilor ca fiind una a „bulinelor pentru hamburgeri", această caracterizare este răuvoitoare. Este adevărat că orientarea tot mai accentuată spre servicii a făcut ca americanii să fie tot mai nesiguri cu privire la locurile lor de muncă,

şi mulţi dintre ei şi-au pierdut într-adevăr poziţiile, bine plătite, de pe liniile de asamblare sau din partea de mijloc a ierarhiei manageriale. Toate acestea au fragmentat forţa de muncă americană şi acelaşi lucru se va întâmpla şi în alte economii industrializate. Pe de altă parte însă, apariţia economiei serviciilor, propulsată în mare măsură de revoluţia informatică, a crescut cererea şi recompensa pentru educaţie şi calificare şi a scăzut, pe de altă parte, cererea de muncitori necalificaţi şi slab calificaţi, precum şi venitul acestora. Cel mai important indicator al salariului unei persoane este dacă aceasta lucrează sau nu cu un calculator. Una dintre consecinţele acestui fapt este că Statele Unite şi alte ţări industrializate importă şi vor importa în continuare tot mai multe produse din ţările cu salarii mici, în curs de industrializare, din Asia de Est şi din alte părţi ale lumii. Şi, chiar dacă Statele Unite au un uriaş surplus comercial în materie de servicii, creşterea importurilor sale de produse prelucrate a creat o controversă foarte aprinsă asupra impactului globalizării asupra bunăstării muncitorului american.

Transferul puterii economice la nivel global

Un element important al transformării economiei mondiale a fost redistribuirea industriei mondiale dinspre vechile puteri industriale – Statele Unite, Europa Occidentală şi, mai puţin, Japonia – înspre Asia-Pacific, America Latină şi alte ţări în curs de industrializare. Deşi aceste pieţe noi au mari dificultăţi economice începând din 1997, „baza" lor economică este solidă, în special în Asia de Est ; ele au rate ridicate de economisire şi de investire, precum şi o excelentă forţă de muncă, ceea ce le va ajuta să-şi revină într-o bună zi. Deşi Statele Unite şi alte ţări industrializate deţin încă o mare parte a avuţiei şi industriei globale, ele sunt într-un declin relativ (nu absolut), în timp ce ţările în curs de industrializare, mai ales China, au devenit mai importante din punct de vedere economic de-a lungul epocii postbelice. Impactul crizei economice din Asia-Pacific asupra economiei globale constituie o dovadă foarte clară a dimensiunilor uriaşe ale schimbării care a avut loc.

În primele decenii postbelice, liderii politici şi intelectualii din ţările mai puţin dezvoltate au denunţat ţările capitaliste dezvoltate ca fiind „imperialiste" şi „exploatatoare". Teoria dependenţei acuză politicile economiilor capitaliste avansate şi corporaţiile multinaţionale pentru sărăcia şi subdezvoltarea acestor ţări. În încercarea de a se elibera de dependenţa faţă de ţările dezvoltate, multe ţări în curs de dezvoltare, mai ales din America Latină, şi-au închis pieţele pentru restul lumii şi au promovat strategii naţionale de substituire a importurilor, pentru a se putea susţine singure. Eforturile lor de a submina controlul ţărilor dezvoltate asupra economiei mondiale au atins punctul maxim la mijlocul anilor '70, o dată cu încercarea eşuată a unei coaliţii de ţări slab dezvoltate de a stabili o nouă ordine economică internaţională. Până în anii '90, din aceste eforturi s-a ales praful ; multe dintre ţările în curs de dezvoltare au ajuns să aibă datorii imense, guvernele lor se confruntau cu deficite bugetare imposibil de gestionat, iar economiile lor erau afectate de o rată foarte ridicată a inflaţiei, care descuraja activităţile economice productive şi investiţiile străine.

Cu toate acestea, până la începutul anilor '90, situaţia anumitor ţări în curs de dezvoltare s-a schimbat din nou în mod dramatic. Criza datoriilor, care afecta multe dintre aceste ţări, s-a mai atenuat. Ele n-au mai insistat pe strategia substituirii importurilor

şi au început să implementeze politici structurale radicale de ajustare, pentru a-şi reforma şi întări economia. Reformele orientate spre piaţă se refereau la implementarea unor politici fiscale solide, la dereglementare şi la reducerea drastică a rolului statului în economie. Urmând exemplul noilor pieţe din Asia-Pacific, şi alte naţiuni au început să-şi deschidă economiile spre lumea din afară şi să-şi construiască strategii de creştere bazate pe exporturi. Soarta lor economică schimbătoare a dus la destrămarea unităţii lor politice din trecut şi la formarea unor grupuri regionale, cum ar fi Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN) sau alianţele bazate pe interese economice, ca grupul Cairns al exportatorilor agricoli[16]. Majoritatea ţărilor mai puţin dezvoltate au eşuat totuşi în ceea ce priveşte reforma şi adaptarea la o economie globală aflată în schimbare.

Aşa cum arată figura 1.4, începând cu ultimii ani ai deceniului al şaptelea, „cei patru tigri" ai Asiei de Est (Hong Kong, Singapore, Coreea de Sud şi Taiwan) au devansat tot restul lumii în privinţa creşterii economice (6% pe an). Şi alte ţări din Asia de Est şi de Sud-Est, cum ar fi Malaiezia, Thailanda şi Indonezia, au avut o creştere rapidă. Cea mai importantă schimbare intervenită în echilibrul internaţional al puterii economice a fost industrializarea zonei Asia-Pacific, mai ales a Chinei, care a devenit a doua sau a treia economie a lumii ca mărime (în funcţie de indicatorul aplicat). O serie de economii în curs de industrializare din această zonă şi-au dezvoltat industria automobilelor, a produselor electronice şi alte industrii avansate (siderurgică şi chimică, de exemplu), care au devenit apoi foarte competitive pe piaţa mondială.

Deşi există dispute cu privire la graniţele geografice ale regiunii, este evident că la sfârşitul anilor '80 a început să se contureze o economie distinctă a zonei Asia-Pacific (care includea Asia de Nord-Est, Asia de Sud-Est şi sudul Chinei) ; în această perioadă, regiunea a devenit cea mai dinamică zonă din lume din punct de vedere economic, precum şi un important exportator de produse industriale şi de înaltă tehnologie. Până la criza financiară din 1997, succesul său economic a fost într-adevăr impresionant. De-a lungul celor treizeci de ani care au precedat această criză, nivelul venitului pe cap de locuitor a crescut de zece ori în Coreea de Sud, de cinci ori în Thailanda şi de patru ori în Malaiezia, iar în Hong Kong şi Singapore l-au depăşit chiar pe cel al unor ţări vestice industrializate.

În anii '80 şi la începutul anilor '90, China a cunoscut un ritm accelerat al creşterii economice şi al industrializării, devenind cel mai important membru al grupului economiilor în curs de industrializare rapidă. Economiile din ce în ce mai împletite ale Chinei, Hong Kong-ului şi Taiwanului (adică „Marea Chină") au devenit o forţă economică importantă a regiunii. Înainte de 1850, China şi India erau cele mai mari economii din lume şi China îşi va relua probabil această poziţie cândva, în secolul XXI. Dacă această predicţie se adevereşte, celelalte naţiuni din regiune, dar şi din întreaga lume, vor trebui să facă uriaşe eforturi de adaptare la un astfel de transfer al puterii economice. La fel de importantă, dacă nu chiar mai importantă, este şi extinderea capacităţii militare a Chinei. Dacă avem în vedere şi scăderea importanţei militare a Rusiei în Asia de Est, putem spune despre China că a devenit o mare şi imprevizibilă putere economică şi militară. Indiferent dacă această ţară îşi va putea menţine creşterea rapidă şi opţiunile deja asumate, puterea sa economică şi militară din ce în ce mai mare va juca un rol esenţial în Asia de Est, precum şi în întreaga lume.

Relaţia dintre Asia-Pacific şi Occident (adică Statele Unite şi Europa de Vest, în principal) este o chestiune importantă şi deloc simplă, care afectează comunitatea

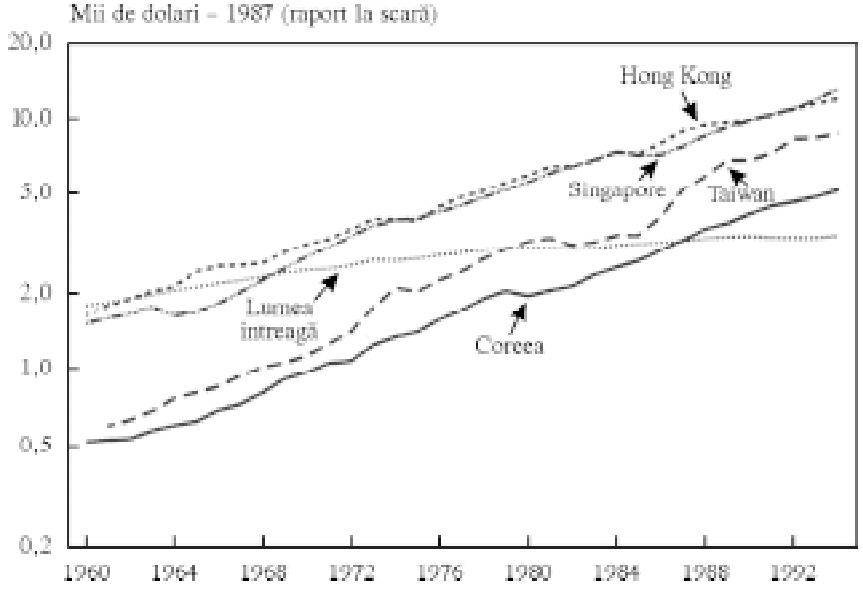

Figura 1.4. *PNB* per capita *în cei „patru tigri". Începând din 1960, PNB real în cei „patru tigri" a crescut cu mai mult de 6% pe an.*
Sursa : U.S. Council of Economic Advisors

internaţională. Pentru multe companii şi mulţi lideri politici din Vest, dezvoltarea economică şi bogăţia crescândă a Asiei de Est reprezintă o oportunitate economică extraordinară. Imaginea oamenilor de afaceri din Occident contemplând această piaţă uriaşă care tot continuă să crească mă duce cu gândul la o glumă care circula la sfârşitul secolului al XIX-lea : dacă fiecare chinez şi-ar lungi hainele cu un centimetru, morile din Manchester ar prospera pentru totdeauna. După părerea criticilor globalizării, industrializarea regiunii Asia-Pacific şi a altor economii în curs de dezvoltare vor duce la o „chinezificare" a standardelor de viaţă occidentale. Mulţi americani şi europeni cred că prin concurenţa sutelor de milioane de muncitori chinezi, indieni şi mexicani prost plătiţi se va ajunge la scăderea salariilor americanilor şi la creşterea şomajului în Europa de Vest. Aceasta seamănă cu invocarea „pericolului galben" de către împăratul Wilhelm. Şi totuşi, atât scenariul optimist, cât şi previziunile cele mai sumbre se pot adeveri la fel de bine.

Deşi majoritatea economiştilor consideră aceste temeri nefondate şi subliniază faptul că asemenea transformări au mai avut loc şi în trecut şi nu au periclitat prea mult economiile mai dezvoltate, contestatarii globalizării spun că această situaţie este periculoasă, datorită câtorva trăsături unice şi foarte ameninţătoare ale elanului industrial al regiunii Asia-Pacific şi al altor ţări în curs de dezvoltare : (1) Din punct de vedere istoric, difuzarea industriei dinspre ţările industrializate către cele în curs de industrializare s-a produs foarte rapid. Mai mult, nu doar industriile tradiţionale au migrat spre economiile în curs de industrializare, dar şi multe dintre tehnologiile avansate (de exemplu, electronica, dar şi alte industrii tehnologic sofisticate), de care depind realizările economice ale Occidentului ; ele au migrat spre Sud şi au intensificat competiţia. (2) Progresele tehnologice din transporturi şi comunicaţii au facilitat transferul tehnicilor de producţie

de la economiile industrializate la cele în curs de industrializare. Rolul jucat de firmele multinaţionale occidentale şi japoneze a fost un subiect major de dispută în Statele Unite, Europa Occidentală şi chiar în Japonia ; criticii acuză strategiile globale ale acestor firme de accelerare a difuzării tehnologiilor sofisticate, pentru că ele au încercat să-şi dezvolte competitivitatea internaţională prin îmbinarea forţei de muncă ieftine din Sud cu cele mai avansate tehnici de producţie din Nord. (3) Provocarea reprezentată de această transformare a producţiei pentru vechile economii industrializate a devenit şi mai serioasă datorită amplitudinii uriaşe a problemei. O dată cu sfârşitul Războiului Rece şi cu integrarea tot mai pronunţată a economiei mondiale, miliarde de muncitori prost plătiţi au intrat dintr-o dată în aria mondială a muncii. Nici un fenomen de asemenea amploare nu s-a mai întâmplat înainte. Aceşti muncitori sunt chiar gata să renunţe la beneficiile costisitoare ale protecţiei sociale şi la standardele de sănătate pe care le pretind muncitorii din Occident.

Majoritatea economiştilor americani evită pesimismul de tip „declinul Occidentului" sau „conflictul civilizaţiilor" şi nu sunt de acord cu reluarea tezei „pericolului galben". Într-un articol interesant, Paul Krugman respinge ideea că dezvoltarea zonei Asia-Pacific reprezintă o ameninţare pentru Vest[17]. Succesul economic al acestor ţări se datorează mobilizării rapide a capitalului şi a forţei de muncă, dar nu a dus la o creştere semnificativă a nivelului productivităţii naţionale. Eşecul în această privinţă, scrie Krugman, relevă faptul că succesul lor economic este ceva de moment (ca şi cel al Uniunii Sovietice după al doilea război mondial). În măsura în care vor epuiza volumul de capital şi forţă de muncă disponibil, creşterea economică a acestor ţări îşi va încetini ritmul. Cu toate acestea, Krugman recunoaşte că uriaşa rezervă de forţă de muncă a Chinei va produce o creştere economică semnificativă de-a lungul mai multor decenii.

Industrializarea extraordinar de rapidă a zonei Asia-Pacific şi afirmarea bruscă a multor naţiuni pe piaţa marilor exportatori a făcut ca economia mondială modernă să se confrunte, pentru a cincea oară, cu problemele cauzate de o redistribuire deloc neglijabilă a puterii şi competitivităţii economice la nivel internaţional. Cam acelaşi lucru s-a întâmplat cu apariţia spectaculoasă a Marii Britanii în urma revoluţiei industriale şi a războaielor napoleoniene ; cu la fel de spectaculoasa emergenţă a Germaniei unificate şi apoi a Statelor Unite, la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX, ca economii majore exportatoare de produse industriale ; şi, în fine, cu expansiunea fără precedent a exporturilor Japoniei în anii '70 şi '80. Datorită acestor transformări profunde ale puterii economice şi competitivităţii internaţionale, tensiunile economice şi politice s-au intensificat considerabil ; ne confruntăm cu căutarea unor ţapi ispăşitori şi cu acuzaţii de „practici comerciale neloiale". Aşa că putem spune acum, la trecerea în secolul XXI, că ridicarea economică a Chinei şi a regiunii Asia-Pacific reproduce tiparul din trecut.

Revoluţia demografică

Pe termen lung, cel mai important element care a dus la transformarea economiei mondiale este revoluţia demografică, revoluţie ce comportă două aspecte referitoare la modificarea distribuţiei populaţiei în lume. Pe de o parte, toate ţările industrializate au cunoscut o diminuare a creşterii populaţiei şi o îmbătrânire rapidă. Rata natalităţii nu este, în nici una dintre naţiunile Europei Occidentale, suficient de mare pentru a asigura

menţinerea nivelului anterior al creşterii populaţiei ; chiar şi în Statele Unite, deşi afluxul de imigranţi a făcut ca rata creşterii populaţiei să fie mulţumitoare, ea traversează un declin. Japonia va trece şi ea, la începutul secolului XXI, printr-o perioadă de declin evident al populaţiei. Pe de altă parte, avem de-a face cu o explozie a populaţiei, pe aproape tot restul globului. Ţările în curs de industrializare, de exemplu, sunt într-o perioadă de expansiune masivă a populaţiei. Între 1950 şi 1998, populaţia ţărilor în curs de dezvoltare a crescut cu 3 miliarde (de la 1,7 miliarde la 4,7 miliarde) şi se aşteaptă ca ea să atingă 6,8 miliarde în 2025 ! Până la această dată, China va avea, se pare, 1,5 miliarde de locuitori, iar India ar putea ajunge, în secolul XXI, la două miliarde. Şi în celelalte economii în curs de dezvoltare se aşteaptă o creştere a populaţiei, nu chiar atât de spectaculoasă, dar totuşi impresionantă. Această schimbare demografică va avea în mod sigur un impact profund asupra chestiunilor politice şi economice globale.

Creşterea fără precedent a populaţiei din ţările sărace sau mai puţin dezvoltate constituie o provocare majoră. Problemele sănătăţii, ale degradării mediului înconjurător şi ale instabilităţii politice vor devasta multe societăţi, iar dacă aceste societăţi nu-şi vor îmbunătăţi poziţia într-o economie globală orientată spre piaţă, atunci vor crea inevitabil arme pentru a o distruge. Comunitatea internaţională trebuie să ajute astfel de ţări să devină parte a economiei globale şi să facă tot posibilul să ridice nivelul de trai al miliardelor de defavorizaţi ai soartei. Dezvoltarea economică a ţărilor sărace va necesita transferuri uriaşe de capital şi tehnologie, precum şi menţinerea pieţelor globale pentru exporturile lor. Cu toate acestea, dacă dezvoltarea economiilor înapoiate va fi încununată de succes, aceasta va însemna şi apariţia unor noi provocări pentru economiile industrializate.

Creşterea populaţiei a dus la urbanizare, iar urbanizarea este istoric asociată cu o creştere semnificativă a productivităţii totale a factorilor unei economii. Aceasta înseamnă că, în general, în ciuda costurilor ridicate ale urbanizării, productivitatea creşte substanţial pe măsură ce se extind centrele urbane. Dimpotrivă, declinul populaţiei este asociat cu o rată mai scăzută a creşterii productivităţii ; iar îmbătrânirea populaţiei implică o creştere a cheltuielilor medicale şi a celor legate de pensii. Cum rata creşterii productivităţii determină bogăţia şi puterea unei societăţi, în secolul XXI se poate prevedea o profundă transformare a distribuţiei globale a acestora, anume dinspre vechile spre noile puteri industriale. Preocuparea faţă de această evoluţie pare deja să-şi facă simţită prezenţa în politica Japoniei, Europei Occidentale şi, într-o măsură mai mică, în cea a Statelor Unite. Întărirea poziţiei popoarelor europene, de pildă, într-o economie globală tot mai concurenţială este unul dintre scopurile nedeclarate ale mişcării pentru o Europă unită.

Provocarea regionalismului economic

De la mijlocul anilor ’80, tendinţa spre regionalismul economic a devenit o trăsătură definitorie a economiei globale şi a avut un impact major asupra formei pe care aceasta a luat-o. „Noul regionalism” (pentru a folosi un termen al lui Jagdish Bhagwati) diferă în esenţă de mişcările regionaliste anterioare ale anilor ’50 şi ’60 şi are o importanţă mult mai mare pentru economia globală ; singurul supravieţuitor al acestora a rămas Comunitatea Economică Europeană sau, aşa cum se numeşte acum, Uniunea Europeană. Resuscitarea tendinţei spre integrare regională este aproape universală, în general încununată de

succes, şi a dus la o integrare tot mai pronunţată a activităţilor economice într-o serie de înţelegeri regionale specifice. O parte importantă a comerţului mondial se desfăşoară în cadrul unor grupări regionale. Toate ţările importante din punct de vedere economic, cu câteva excepţii, cum ar fi China, Japonia şi Rusia, sunt membre ale unui bloc economic regional. Iar acest nou regionalism are implicaţii majore asupra economiei globale.

Noul regionalism a început în 1986 cu Actul Unic European (AUE), care a stimulat alte eforturi regionale de pe întregul glob, mai ales din partea Statelor Unite. Ca răspuns la reticenţa Europei de a se alătura Rundei Uruguay de negocieri comerciale, iniţiată de americani, la îngrijorarea tot mai mare a Statelor Unite faţă de faptul că Europa s-ar putea închide în ea însăşi şi la nerăbdarea provocată de încetineala negocierilor Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (GATT), Statele Unite au decis să promoveze Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA). Fără îndoială că şi ritmul lent al Rundei Uruguay (1986-1993) a contribuit la răspândirea acordurilor comerciale regionale. Multe ţări, temându-se că în urma Rundei nu se va ajunge la nici un rezultat, s-au alăturat acordurilor de acest tip, care au proliferat în anii ’80. Până la sfârşitul anilor ’90 au luat fiinţă aproape o sută de acorduri regionale, dintre care multe au fost negociate chiar în acest ultim deceniu. Toţi membrii Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC), mai puţin Japonia, Hong Kong şi Coreea, erau parte a unuia sau mai multor acorduri regionale formale.

Paşii succesivi făcuţi spre integrarea Europei Occidentale au înăsprit restricţiile comerciale pentru cei care nu erau membri şi au provocat reacţia americanilor, care s-a concretizat în noile negocieri comerciale multilaterale din cadrul GATT. Rundele Dillon (1960-1961) şi Kennedy (1963-1967) au slăbit semnificativ restricţiile impuse prin crearea Comunităţii Economice Europene (Piaţa Comună), iar Runda Tokyo (1973-1979) a constituit o reacţie la prima lărgire a Comunităţii. Când a devenit evident că Actul Unic European va crea o piaţă vest-europeană unică şi, poate, închisă şi că europenii se vor opune unei noi runde de negocieri, Statele Unite au început să susţină dezvoltarea NAFTA. La rândul ei, în mare măsură ca reacţie la evoluţiile regionale europene şi americane, Japonia şi-a intensificat eforturile de a crea o economie regională sub conducerea ei în Asia-Pacific. Iar în America Latină, Argentina şi Brazilia au înfiinţat, în 1991, un bloc regional sud-american (Mercosur).

Pe măsură ce tot mai multe ţări în curs de dezvoltare şi-au liberalizat economia pentru a creşte eficienţa şi au renunţat la strategiile de substituire a importurilor, şi ele au început să realizeze avantajele acordurilor regionale, care ar fi putut promova economii de scară pentru industriile lor şi ar fi putut constitui un element de echilibru faţă de regionalizarea din Europa şi America de Nord. Extinderea orientării către regionalismul economic poate fi văzută ca o reacţie la ceea ce analiştii politici numesc „dilema securităţii”, fiecare grupare regională tinzând să-şi întărească propria poziţie competitivă în raport cu celelalte regiuni.

Noul regionalism a promovat integrarea regională atât a serviciilor (finanţe, industriile informaţiei etc.), cât şi a producţiei. Dacă regionalismele anterioare apăruseră în principal sub forma liberalizării comerţului, prin uniuni vamale şi zone de liber schimb, regionalizarea anilor ’90 a fost însoţită de forme financiare, de producţie şi alte forme de integrare economică. În Europa, America de Nord şi Asia-Pacific s-au creat grupări ale corporaţiilor regionale şi reţele de producţie conduse de firme multinaţionale. Regionalismul are astfel un impact tot mai puternic asupra chestiunilor economice naţionale, regionale şi internaţionale. Atât forţele pieţei, cât şi politicile guvernamentale au dus la regionalizarea

economiei mondiale şi i-au făcut pe unii să se teamă că aceasta s-ar putea scinda în mai multe blocuri rivale, având în centru trei economii dominante.

Deşi nu există o explicaţie unică a regionalismului economic, fiecare mişcare regională se supune atât considerentelor politice, cât şi celor economice, importanţa lor relativă variind de la o regiune la alta. Tendinţa de integrare a Europei Occidentale a fost motivată în primul rând politic, regionalismul nord-american a avut o motivaţie mixtă, iar cel din Asia-Pacific a fost determinat în principal, dar nu în totalitate, de considerente de piaţă. Pentru integrarea europeană, esenţială a fost atingerea obiectivelor politice, adică încetarea rivalităţii franco-germane şi crearea unei entităţi politice care să ridice rangul internaţional al acestei regiuni. Instituirea unei zone de liber schimb în America de Nord a fost rezultatul integrării fireşti a celor trei economii pe baza forţelor pieţei, dar nu au lipsit nici motivaţiile politice, cum ar fi întărirea poziţiei Americii de Nord în raport cu Europa Occidentală şi reducerea fluxului de emigranţi ilegali mexicani din Statele Unite ; iar în Asia-Pacific, deşi forţele pieţei au fost factorul principal care a determinat integrarea economiilor din regiune, elementul politic şi iniţiativele politice concrete ale Japoniei au jucat, şi ele, un rol deloc neglijabil.

Toate acordurile regionale sunt rezultatul eforturilor de cooperare ale statelor implicate, menite să promoveze atât obiectivele lor economice şi politice naţionale, cât şi pe cele colective. Regionalismul economic reprezintă o reacţie a statelor-naţiune la problemele politice comune, dar şi la o economie globală cu un grad mare de interdependenţă. În vreme ce economia internaţională devenea tot mai integrată, grupările regionale de state şi-au accentuat cooperarea, cu scopul de a-şi întări autonomia, de a-şi îmbunătăţi poziţia de negociere şi de a-şi atinge şi alte obiective economice şi politice. De fapt, regionalizarea este mai degrabă o sumă a preocupărilor şi ambiţiilor naţionale decât o alternativă la un sistem internaţional centrat pe stat.

Marile puteri au inclus regionalismul economic în strategiile pe care le concep pentru a-şi mări câştigurile relative şi a se proteja de ameninţările externe la adresa bunăstării lor economice şi a securităţii naţionale, dar şi pentru a profita de beneficiile unei economii globale în expansiune. Această evoluţie reflectă convingerea liderilor economici şi politici conform căreia competiţia economică a devenit un punct central al politicii mondiale. În plus, competiţia economică internaţională trebuie să dispună de pieţe interne extinse, care să permită firmelor naţionale să atingă economii de scară. Pentru a supravieţui şi a prospera într-o lume nesigură şi aflată într-un proces de schimbare rapidă, fiecare stat în parte şi grupurile de state se adaptează la modificările mediului economic, tehnologic şi politic, aşa cum au mai făcut-o de atâtea ori şi în trecut. Statele reacţionează la globalizarea tot mai concurenţială şi ameninţătoare, formându-şi sau extinzându-şi alianţele economice regionale sub conducerea uneia sau mai multor mari puteri economice.

Scopul Tratatului Uniunii Europene (Tratatul de la Maastricht, 1991) a fost acela de a crea o Uniune Europeană unificată din punct de vedere economic şi politic, care să fie egală ca putere economică cu Japonia şi Statele Unite. Statele Unite, Mexicul şi Canada au ratificat NAFTA cu scopul de a crea o economie integrată nord-americană puternică şi, poate, chiar una a întregii emisfere vestice. În Asia-Pacific, Japonia a încercat şi ea să-şi întărească poziţia pe plan mondial, creând o economie regională. Aceste trei mişcări către integrarea regională şi relaţiile dintre ele au un impact profund asupra naturii şi structurii economiei globale.

La începutul secolului XXI, eliminarea tensiunii dintre globalizarea economică şi regionalizarea economică a devenit extrem de importantă pentru sănătatea economiei globale. Economiştii americani consideră, în general, că globalizarea economică va triumfa în cele din urmă asupra regionalismului şi argumentează că după al doilea război mondial s-a produs o mişcare ireversibilă spre o interdependenţă globală. Ei cred că economia globală este condusă de forţe economice şi tehnologice inexorabile spre un nivel şi mai mare de integrare, iar tendinţele de integrare regională nu fac decât să construiască blocuri ce constituie părţi ale unei economii globale mai extinse şi fără graniţe. Acest proces general de integrare economică şi globalizare a fost din când în când perturbat de forţe iraţionale, atunci când interesele înguste ameninţate au făcut apel la pasiunile naţionaliste şi şi-au asigurat protecţia. Unii spun totuşi că, în timp, logica inerentă a eficienţei economice va prevala, iar naţiunile îşi vor continua drumul spre globalizare. Aşa cum sublinia C. Fred Bergsten, deşi aproape toate ţările au încercat la un moment dat să reziste presiunilor pieţei internaţionale, astfel de încercări pot avea succes doar parţial şi doar pentru scurt timp[18]. Aşa că, oricât s-ar strădui, naţiunile şi regiunile n-au până la urmă nici o şansă să scape de forţele inexorabile ale unificării globale.

O mică parte a economiştilor, precum şi alţi observatori au în vedere un alt scenariu, susţinând că sfârşitul Războiului Rece şi intensificarea competiţiei economice globale vor duce la fragmentarea economiei internaţionale în blocuri regionale, structurate în jurul marilor puteri economice. Mai mult, cum acordurile regionale sunt motivate atât economic, cât şi politic, este foarte probabil ca ele să fie supuse unor presiuni protecţioniste. Iar unii spun chiar că acorduri precum NAFTA şi UE au capacitatea de a-şi folosi puterea de piaţă şi de a implementa tarife optimale sau politici comerciale strategice, mărind astfel beneficiul comercial al propriilor membri, în dauna celorlalţi. La acestea se mai adaugă şi faptul că înţelegerile politice şi distributive care fac posibil, din punct de vedere politic, acordul regional nu pot fi anulate cu uşurinţă. În cazul NAFTA, beneficiile câştigate de producătorii americani, mexicani şi canadieni de automobile şi componente auto fac puţin probabilă în viitorul apropiat deschiderea pieţei nord-americane pentru comerţul liber în aceste sectoare. Într-o lume în care rivalităţile naţionale, competiţia oligopolistică şi intervenţia statului prevalează asupra pieţelor libere şi deschise, liberalizarea comerţului global poate merge doar până aici.

O a treia poziţie, la care subscriu şi eu, susţine că economia mondială este supusă unui proces dialectic. Nu există o evoluţie liniară, la sfârşitul căreia forţele integrării economice globale vor triumfa asupra naţionalismului şi regionalismului economic, dar nici nu se poate spune că lumea se va diviza în blocuri regionale. Susţinătorii acestui curent se aşteaptă ca globalismul şi regionalismul economic să devină complementare. După cum spunea un cercetător, aceste evoluţii aparent contradictorii reflectă, de fapt, o lume în care statele se folosesc de acordurile regionale pentru a încerca să controleze la acest nivel ceea ce nu au reuşit la nivel naţional sau multilateral[19]. Statele-naţiune, aşa cum au mai făcut-o şi în trecut, se adaptează acum mediului economic, tehnologic şi politic aflat într-o rapidă schimbare, făcând eforturi pentru a supravieţui şi prospera.

Managementul economiei globale

Managementul economiei internaţionale a devenit mai important şi mai dificil datorită globalizării şi tulburărilor economice la nivel global de la sfârşitul anilor ’90. Integrarea tot mai accentuată a lumii de către forţe puternice, economice şi tehnologice i-a făcut pe cei mai mulţi observatori să creadă că economia mondială a devenit instabilă sau chiar că a scăpat de sub control. O reflectare extremă şi totuşi reprezentativă a acestei poziţii o regăsim într-un articol din *New York Times Magazine*, scris în 1998 de un fost funcţionar al Trezoreriei americane (Ministerul de Finanţe), unde se arată că piaţa a devenit principala autoritate internaţională ; piaţa este chiar mai semnificativă decât puterea militară sau influenţa politică şi, când acţionează împotriva unei naţiuni, poate provoca schimbări până atunci de neconceput[20]. Deşi autorul acestui articol, Roger C. Altman, consideră că globalizarea poate stimula răspândirea democraţiei, el avertizează că există un aspect recent al acesteia, care poate fi destul de înspăimântător şi a fost scos la lumină de criza financiară din Asia de Est. Indiferent dacă suntem sau nu de acord cu ceea ce Altman descrie ca aspecte bune şi rele ale globalizării, trebuie să acceptăm afirmaţia sa – dură, dar adevărată – că integrarea economiei mondiale a fost mult mai rapidă decât dezvoltarea capacităţii de a asigura managementul acestor noi forţe economice şi tehnologice. Şi multe din aceste neajunsuri, dacă nu toate, au apărut, aşa cum spunea Paul Krugman, datorită faptului că economia globală este doar parţial integrată ; altfel spus, integrarea economică a depăşit-o cu mult pe cea politică.

La Conferinţa de la Bretton Woods s-au stabilit o serie de reguli internaţionale (sau „regimuri internaţionale”, cum le numesc specialiştii) care să guverneze comerţul internaţional şi problemele monetare. Deşi sistemul a funcţionat efectiv în primele decenii ale epocii postbelice, managementul devenea din ce în ce mai dificil, pe măsură ce globalizarea sporea gradul de integrare a economiilor naţionale, iar regionalismul economic începea să fragmenteze economia mondială în anii ’80. Conducerea economiei internaţionale a devenit încă şi mai dificilă ca urmare a faptului că poziţia de lider a Statelor Unite nu mai era deloc clară, alianţa antisovietică slăbise mult, iar cetăţenii ţărilor industrializate începuseră să fie tot mai îngrijoraţi de consecinţele intensificării competiţiei economice asupra locurilor de muncă şi a salariilor.

În realitate, au existat doar două perioade de guvernare efectivă a economiei mondiale, care au fost, de altfel, şi cele mai prospere perioade din toate timpurile. Prima cuprinde câteva decenii dinaintea primului război mondial ; însă izbucnirea războiului a pus capăt acestei remarcabile perioade. După dezastrul deceniilor trei şi patru, a urmat o a doua eră a prosperităţii economice, imediat după terminarea celui de-al doilea război mondial. Această perioadă de creştere economică rapidă (cel puţin pentru Statele Unite şi Europa Occidentală) s-a încheiat prin stagflaţia din anii ’70. Ea nu s-a mai repetat, în ciuda „vremurilor bune” pe care le-au cunoscut Statele Unite în anii ’90. Aceste două epoci de creştere economică neobişnuită şi stabilitate internaţională au fost caracterizate printr-o coincidenţă între interesele marilor puteri şi necesitatea de a crea şi menţine o economie mondială liberală. Marea Britanie, în prima perioadă, şi Statele Unite, în cea de-a doua, au vrut şi au putut să-şi folosească puterea şi exemplul pentru a guverna eficient economia mondială. Cu toate acestea, condiţiile în care au guvernat aceste două puteri economice dominante sau hegemonice au fost cu totul diferite.

În deceniile care au precedat primul război mondial, sarcina guvernării economiei mondiale era modestă, pentru că şi scopul activităţii economice era modest. Remarcabila perioadă dintre 1880 şi 1914 a reprezentat un adevărat punct culminant al liberului schimb şi al acelui *laissez-faire* economic ; piaţa liberă şi globalizarea economică au atins cote nemaivăzute nici înainte, nici de atunci încoace. Abrogând legile cerealelor (1846), britanicii şi-au manifestat opţiunea pentru liberalizarea comerţului, pe care au întărit-o mai apoi printr-o serie de tratate bilaterale. Sistemul monetar internaţional, bazat pe Etalon-Aur clasic, oferea stabilitatea preţurilor şi stabilitate monetară. Cum şi majoritatea celorlalte ţări se raportau la acelaşi Etalon-Aur, Banca Angliei putea controla economia mondială crescând sau scăzând ratele dobânzilor. Creşterea economică, locurile de muncă şi investiţiile din întreaga lume variau în funcţie de deciziile luate de „The Old Lady of Threadneedle Street" (Banca Angliei), iar exporturile imense de capital britanic au contribuit în mare măsură la dezvoltarea şi unificarea economiei mondiale. Atunci se credea că piaţa este guvernată de legi economice obiective, aflate dincolo de puterea guvernelor. Această viziune avea însă să se schimbe dramatic o dată cu Marea Depresiune din anii '30 şi cu apariţia economiei keynesiene.

În deceniul al patrulea, statele puternice şi grupurile de interese interne (atât marile firme, cât şi sindicatele), nemaidorind să lase economia în voia pieţei, au abandonat ideea de *laissez-faire*, iar guvernele naţionale au început să joace un rol tot mai important în ceea ce priveşte comerţul internaţional. Deşi apariţia unor factori puternici – state şi actori interni – ar fi trebuit să determine un management mai pozitiv şi mai sigur al economiei mondiale, acest lucru nu s-a întâmplat. Marea Depresiune a anilor '30, fragmentarea economiei mondiale în două blocuri politice şi economice şi izbucnirea celui de-al doilea război mondial au împiedicat găsirea unei soluţii, până când Statele Unite şi-au asumat, după terminarea războiului, rolul de lider.

O dată asumat acest rol, a fost pus în funcţiune Sistemul Bretton Woods, s-a promovat liberalizarea comerţului prin intermediul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (GATT), iar dolarul s-a afirmat la nivel mondial, devenind o importantă sursă de stabilitate monetară internaţională. Cu toate acestea, începând cu deceniul al şaptelea, calitatea conducerii exercitate de SUA s-a deteriorat. Principiile fundamentale ale Sistemului Bretton Woods au fost grav afectate ca urmare a respingerii sistemului cursurilor de schimb fixe de către Administraţia Nixon în 1971, a orientării Americii către un nou protecţionism la mijlocul deceniului opt, a trecerii semnificative de la multilateralism la o politică economică externă multivalentă (*multitrack*), realizată de Administraţia Reagan la mijlocul anilor '80, precum şi a geoeconomiei şi a politicilor comerciale strategice agresive ale Administraţiei Clinton. După încheierea Războiului Rece, Statele Unite şi aliaţii lor au început să se orienteze spre politici mai înguste şi să pună accentul mai degrabă pe soluţiile regionale ale problemelor economice decât pe cele globale. Începând de la mijlocul deceniului al nouălea, vest-europenii s-au concentrat în special asupra procesului unificării economice şi monetare a Europei. Pe plan intern, tot mai mulţi americani, vest-europeni şi alţii au început să-şi manifeste îndoielile în faţa costurilor liberului schimb, a evoluţiilor financiare neregulate şi a lipsei de scrupule a corporaţiilor multinaţionale.

Toate acestea au făcut ca problema guvernării sau a managementului economiei globale să fie pusă din nou pe tapet, ceea ce a dat naştere unei întrebări şi mai adânci : care este, de fapt, scopul guvernării ? În timpul Războiului Rece, scopul economiei

mondiale era să întărească economiile alianţei antisovietice şi unitatea politică dintre Statele Unite şi aliaţii lor. Deşi economia globală – sau cel puţin economiile din afara blocului sovietic – se baza pe principii economice ca liberul schimb şi (după jumătatea anilor ’70) libera circulaţie a capitalurilor, aceste principii erau încălcate ori de câte ori era necesar pentru a se conforma scopului politic al întăririi economiilor aliaţilor şi al coeziunii alianţei antisovietice. Un exemplu notabil este formarea Comunităţii Economice Europene prin Tratatul de la Roma (1957), care constituia o violare a principiului nediscriminării şi a spiritului articolului XXIV (cel puţin) al GATT privind acordurile economice regionale. Acum, când acordurile economice regionale au devenit mai degrabă regula decât excepţia, este mai important ca oricând să se determine un nou scop al economiei globale din secolul XXI, precum şi principiile pe care ea ar trebui să se bazeze.

Mulţi, dacă nu majoritatea oficialilor, liderilor de afaceri şi economiştilor profesionişti americani, ca de altfel şi mulţi comentatori, sunt convinşi că problema managementului şi a scopului economic a fost deja clarificată. Potrivit lor, economia globală ar trebui să fie ghidată de un set de reguli economice şi ar trebui să se bazeze pe principiile pieţei. Liberul schimb, libertatea circulaţiei capitalurilor şi accesul liber al firmelor multinaţionale la pieţele de pe tot globul ar trebui să guverneze de acum încolo toate chestiunile economice internaţionale. Triumful pieţei, logica economică şi eficienţele relative ale economiilor naţionale vor determina distribuţia activităţilor economice şi a bunăstării (şi, bineînţeles, a puterii) în lume. În plus, succesul Statelor Unite în anii ’90 şi serioasele probleme economice ale Japoniei şi Asiei de Est din aceeaşi perioadă par a demonstra superioritatea modelului economic american de orientare spre piaţă.

Realitatea „pieţei triumfătoare” este pusă la îndoială de mulţi lideri politici, grupuri puternice de interese şi comentatori din toată lumea. În economiile industriale, această contestare ia în general forma opoziţiei faţă de globalizare, considerată ca fiind o ameninţare la adresa numărului şi siguranţei locurilor de muncă, precum şi a salariilor. Unii indivizi şi unele grupuri susţin că activităţile formelor multinaţionale şi liberul schimb ameninţă mijloacele de existenţă şi comunităţile ; liberul schimb şi investiţiile străine, spun ei, nu reprezintă o cale spre prosperitatea economică a muncitorilor şi a altor dezavantajaţi ai globalizării. În multe ţări mai puţin dezvoltate sau aflate în curs de industrializare, aşa cum spuneau şi criticii capitalismului din secolul al XIX-lea, „liberul schimb înseamnă politica celui mai puternic”, aşa cum se întâmplă cu mişcările financiare internaţionale şi cu investiţiile în străinătate făcute de firmele multinaţionale. Deşi oponenţii unei economii internaţionale guvernate de piaţă sunt mai puţin influenţi decât susţinătorii ei, numărul lor a crescut proporţional cu extinderea globalizării şi cu rolul tot mai important al pieţelor internaţionale în determinarea bunăstării economice a oamenilor de pretutindeni.

Dacă e să evaluăm perspectivele unei economii mondiale guvernate de forţele pieţei, să nu uităm că economiştii înşişi nu se înţeleg deloc asupra principiilor care ar trebui să guverneze economia internaţională de piaţă, după încheierea Războiului Rece. Ei sunt aproape în unanimitate de acord asupra virtuţilor comerţului neîngrădit ; într-adevăr, aşa cum spunea Paul Samuelson, legea avantajului comparativ (pe care se bazează doctrina liberului schimb) este „cea mai frumoasă idee din economie”. Numai că acordul din interiorul tagmei economiştilor se termină aici. De exemplu, deşi majoritatea par să favorizeze pieţele libere de capital, o serie de distinşi economişti, printre care laureatul Premiului Nobel James Tobin şi Jagdish Bhagwati (unul dintre cei mai mari specialişti în

economie internaţională), pun în cauză oportunitatea tolerării fluxurilor nereglementate de capital ; finanţele, spun ei, sunt mult prea importante pentru a fi lăsate pe mâna invizibilă a pieţei. Mai există serioase diferenţe între economişti şi cu privire la sistemul monetar internaţional, la regionalismul economic, la dezvoltarea economică, dar şi cu privire la alte chestiuni importante. Aşa că sunt foarte puţine principii fundamentale general acceptate, în afară de credinţa în liberul schimb, pe care ar trebui să se bazeze o economie globală determinată de piaţă.

Concluzie

Această carte îşi propune să arate că, deşi ordinea economică internaţională de după al doilea război mondial nu mai există, nu s-a ajuns încă la nici o concluzie cu privire la o nouă ordine economică sau la regulile şi principiile sale călăuzitoare. Scopul activităţilor economice este determinat nu doar de prescripţiile ştiinţei economice, ci (explicit sau implicit) şi de norme, valori şi interese ale sistemelor naţionale politice şi sociale din care ele fac parte. Chiar dacă factorii economici au un rol major în trasarea caracteristicilor economiei globale, cei mai importanţi factori sunt şi vor rămâne cei politici. Aceste caracteristici sunt şi vor fi determinate în general de relaţiile politice şi de securitate dintre marile puteri, adică Statele Unite, Europa Occidentală, Japonia, China şi Rusia.

Pieţele ca atare nu sunt neutre nici moral, nici politic ; ele sunt expresii ale valorilor societăţii şi ale intereselor actorilor puternici. În timp ce economia postbelică a reflectat, într-o măsură considerabilă, interesele politice, economice şi de securitate ale Statelor Unite şi ale aliaţilor lor, natura şi modul de funcţionare a economiei globale a secolului XXI vor fi determinate, în ultimă instanţă, de puterea şi interesele membrilor săi dominanţi. Deşi rezultatele interacţiunilor prezente şi viitoare dintre economic şi politic sunt imposibil de prevăzut, este foarte puţin probabil ca statele puternice să lase chestiuni esenţiale ca distribuţia avuţiei, a industriei şi a puterii în voia interacţiunii libere a forţelor pieţei. Şi este la fel de puţin probabil ca naţiunile să-şi sacrifice autonomia economică, independenţa politică şi interesele de securitate pentru maximizarea eficienţei economiei globale. Atât eficienţa economică, precum şi ambiţiile naţionale, mai ales cele ale marilor puteri, vor fi forţele călăuzitoare ale economiei globale a secolului XXI şi tot ele vor stabili, în cele din urmă, scopurile sale economice şi politice.

Capitolul 2

Economia internaţională în timpul Războiului Rece

Timp de patruzeci de ani după al doilea război mondial, scena internaţională a fost dominată de conflictele politice violente ale Războiului Rece şi de o formă distinctă de economie internaţională, creată ca reacţie la aceste lupte. De la începuturile ei din secolul al XVI-lea şi până acum, economia mondială a trecut prin mai multe faze, în general delimitate de tulburări politice şi de un război de proporţii. Prima perioadă, ce se întinde din secolul al XVI-lea până la sfârşitul secolului al XVIII-lea, a fost numită „epoca mercantilismului". După încheierea războaielor napoleoniene în 1815, britanicii învingători au pus bazele unei economii internaţionale de piaţă care a dus la prima eră a globalismului economic. Această epocă s-a încheiat o dată cu izbucnirea primului război mondial, iar perioada dintre cele două războaie mondiale a fost una a haosului economic, a unor căderi grave ale comerţului internaţional şi a conflictelor violente dintre marile puteri rivale. Apoi, aproape de sfârşitul celui de-al doilea război mondial, la conferinţa de la Bretton Woods, Statele Unite şi-au asumat răspunderea conducerii eforturilor de a readuce la viaţă o economie globală.

Începutul Războiului Rece, la sfârşitul anilor '40, a zădărnicit această încercare de a crea o economie globală cu adevărat unificată, ea divizându-se în ceea ce Stalin numea „cele două sisteme" – economia comunistă de comandă a blocului sovietic şi economia capitalistă a „lumii libere". Sub conducere americană, membrii alianţei occidentale au creat o economie internaţională bazată pe reguli acceptate de comun acord şi pe o cooperare strânsă. Pe parcursul Războiului Rece, pentru prima oară în istoria lumii, marile puteri capitaliste au cooperat între ele ; pentru a putea supravieţui, ele au trebuit să-şi subordoneze interesele proprii unităţii alianţei. Instituţiile economice internaţionale, cum ar fi Banca Mondială sau Fondul Monetar Internaţional, sunt expresia acestui angajament faţă de un scop politic prioritar. O dată cu sfârşitul Războiului Rece şi, implicit, al nevoii evidente de cooperare strânsă între aliaţi, viziunea politică ce stătea la baza sistemului internaţional capitalist a început să-şi piardă din claritate, iar bunăstarea economiei mondiale s-a văzut ameninţată.

Evoluţia economiei internaţionale postbelice şi Războiul Rece sunt profund şi în detaliu legate. După încheierea acestei etape, deşi interesul economic reciproc de a face să supravieţuiască o economie internaţională integrată şi stabilă încă încuraja naţiunile să coopereze, interesele şi ambiţiile naţionale concurente au început să ameninţe tot mai

serios cooperarea care susţinea economia globală. De aceea este necesară construirea unei baze politice mai solide, care să înlocuiască temeliile şubrezite ale economiei mondiale.

Realizările economice ale epocii postbelice

Cei douăzeci şi cinci de ani dintre sfârşitul celui de-al doilea război mondial şi începutul anilor ’70 au fost cei mai prosperi din istoria omenirii. După perioada de reconstrucţie de la sfârşitul anilor ’40 şi începutul anilor ’50, rata creşterii economice din ţările industrializate a atins un nivel nemaiîntâlnit în istorie. În Europa Occidentală, valoarea acesteia a fost de 4,5% anual în anii ’50 şi de aproape 5% în anii ’60[21]. Cazul Japoniei a fost chiar mai uimitor, ea cunoscând o rată de aproximativ 10% pe an în deceniile şase şi şapte. Statele Unite au rămas ceva mai în urmă, cu o creştere de aproximativ 3% pe an în anii ’50 şi de 4% în anii ’60. Economiile mai puţin dezvoltate nu au cunoscut aceeaşi înflorire după război. Economiile comuniste de comandă s-au izolat de economia mondială şi doar Uniunea Sovietică a avut o creştere economică rapidă. Creşterea economică din Vest şi din Japonia a fost însoţită – şi de fapt stimulată – de expansiunea rapidă a comerţului internaţional. Din moment ce barierele economice căzuseră, interdependenţa economică internaţională dintre economiile capitaliste a crescut repede în ceea ce priveşte comerţul, monedele şi investiţiile. Aceste economii au lăsat în urmă mizeria anilor ’30 şi s-au angajat în reconstruirea unei economii mondiale deschise şi multilaterale.

La baza acestei extraordinare creşteri economice au stat anumiţi factori economici şi politici favorabili. De exemplu, completarea pozitivă a raportului dintre cerere şi ofertă a constituit un factor politic şi instituţional favorabil. Printre factorii politici care au susţinut această creştere economică rapidă şi expansiunea comercială la nivel internaţional se numără conducerea americană, precum şi implicarea tuturor ţărilor industrializate în dezvoltarea unor politici economice care promovau ocuparea completă a forţei de muncă. În plus, noile reguli şi instituţii internaţionale ofereau un cadru stabil pentru înflorirea economiei mondiale. Factorii economici favorabili au constituit condiţiile suficiente ale performanţei extraordinare a economiei postbelice ; iar mediul politic şi instituţional a oferit condiţiile necesare.

Cu toate acestea, la începutul anilor ’70, epoca avântului economic s-a sfârşit brusc, iar economiile industriale avansate (cu remarcabila excepţie a Japoniei) au intrat într-o perioadă de stagflaţie, caracterizată printr-o îmbinare nemaiîntâlnită dintre o rată scăzută a creşterii economice, o rată ridicată a şomajului şi o rată foarte ridicată a inflaţiei. Deşi există încă numeroase controverse cu privire la cauzele acestei răsturnări de situaţie, cea mai importantă dintre ele este scăderea dramatică a ratei creşterii productivităţii în Statele Unite şi Europa Occidentală. Mai sunt, desigur, şi alte elemente semnificative. Fără îndoială că politica economică iresponsabilă şi inflaţionistă a Statelor Unite, în contextul războiului din Vietnam, şi expansiunea programelor de asistenţă socială de la mijlocul anilor ’60 au constituit factori esenţiali. Criza petrolului din 1973 a contribuit şi ea la această serie de evenimente nefericite. Schimbările intervenite în unele politici şi instituţii, printre care cele legate de mediu şi altele care duceau la scăderea eficienţei economice, au fost de asemenea considerate drept posibile cauze. Perioada de recul a

deceniului opt a luat sfârşit o dată cu triumful băncilor centrale, promotoare ale unei politici stricte antiinflaţie şi cu profunda recesiune care a pus capăt stagflaţiei – însă cu sacrificii enorme.

Fundamentele succesului economic postbelic

Au existat câţiva factori economici foarte favorabili, esenţiali pentru remarcabilul succes economic din primii ani de după război. Din punctul de vedere al cererii, războiul făcuse ca aceasta să fie acută în Statele Unite şi în celelalte economii industriale. Europa Occidentală şi Japonia nu-şi propuneau doar să se refacă în urma dezastrelor războiului, ci şi să ajungă din urmă Statele Unite ca societăţi ale consumului de masă ; într-adevăr, în timp ce SUA dezvoltaseră o piaţă de masă a automobilelor încă din 1920, pieţele de masă europene şi japoneze au început să se dezvolte abia după război. Din punctul de vedere al ofertei, Statele Unite, cu toată dezvoltarea şi cercetarea industrială şi militară din timpul războiului, încă mai dispuneau de un imens potenţial neexplorat în privinţa tehnologiilor şi tehnicilor de producţie. Investiţiile interne în aceste tehnologii au dat un impuls hotărâtor creşterii productivităţii, iar creşterea economică din Europa Occidentală şi Japonia a fost accelerată de dorinţa de a ajunge din urmă SUA.

Ratele investiţiilor din majoritatea ţărilor europene şi din Japonia au atins cote extraordinare, mai ales în deceniul al şaptelea. În plus, şi Europa, şi Japonia dispuneau de un volum mare de forţă de muncă în exces, care a migrat, în anii postbelici, din mediul rural spre zonele industriale, contribuind astfel la creşterea economică. Până la criza energiei din 1973, economiile avansate dispuneau de condiţii foarte favorabile în comerţul cu petrol şi alte mărfuri. În fine, deschiderea pieţelor şi expansiunea comerţului au stimulat atât investiţiile, cât şi creşterea economică. Pe scurt, condiţiile favorabile în privinţa cererii, acumularea rapidă de factori de producţie şi creşterea masivă a productivităţii au dus la o perioadă de rapidă creştere economică.

În afară de aceşti factori economici favorabili, Statele Unite şi-au asumat şi postura de lider economic şi politic. După al doilea război mondial, americanii s-au angajat să creeze o economie mondială stabilă şi prosperă. Atât Statele Unite, cât şi multe alte naţiuni realizaseră faptul că eşecul creării unei economii mondiale viabile după primul război mondial, împreună cu pagubele enorme produse de Marea Depresiune, au constituit cauzele majore ale izbucnirii celui de-al doilea război mondial, astfel că au decis să pună pe picioare economia mondială, pentru a nu se mai ajunge niciodată la condiţiile economice dezastruoase din trecut. Importantele grupuri de interese economice din interiorul Statelor Unite (industrie, finanţe, agricultură) şi-au dat seama că au de câştigat de pe urma unei economii mondiale prospere. Această schimbare survenită în modul de gândire american s-a concretizat în rolul esenţial pe care SUA l-au jucat în instituirea Sistemului Bretton Woods, care se născuse din convingerea că era necesară edificarea unei economii internaţionale bazate pe reguli şi a unor instituţii internaţionale care să aplice aceste reguli.

Schimbarea fundamentală a gândirii politice şi apariţia unui nou consens intern în Europa Occidentală şi Statele Unite au stat la baza economiei mondiale liberale. Esenţial pentru acest nou consens a fost acordul dintre capital şi forţa de muncă pe tema distribuţiei, marile puteri economice luându-şi angajamentul să promoveze politici de

ocupare completă a forţei de muncă şi să garanteze bunăstarea cetăţenilor lor. Prin urmare, guvernele au încercat să determine organizaţiile muncitoreşti să susţină o economie mondială bazată pe comerţul liber şi să ajute astfel la soluţionarea problemelor de distribuţie, inevitabile în condiţiile în care naţiunile îşi deschiseseră economiile către importuri şi competiţia internaţională. Recunoscând că liberalizarea comerţului va produce atât câştigători, cât şi perdanţi, guvernele au promis, de asemenea, să compenseze pierderile acestora din urmă prin politici de ocupare a forţei de muncă şi de asigurări sociale. Acest angajament general a luat forme diferite în fiecare dintre ţările avansate din punct de vedere industrial. Promulgarea legii privind ocuparea completă a forţei de muncă (1946) în Statele Unite, sistemul francez al planificării economice „orientative", conceptul german al pieţei sociale şi promisiunea specială a Japoniei de a asigura locuri de muncă pe viaţă şi o creştere economică bazată pe exporturi sunt exemple ale acestui nou angajament. Noul consens politic intern adoptat în multe ţări a sprijinit politicile economice naţionale bazate pe sistemul preţurilor şi pe proprietatea privată. La nivel internaţional, acest nou consens a facilitat ajungerea la o înţelegere cu privire la politicile economice ce urmau să promoveze o economie mondială deschisă, bazată pe liberul schimb.

Să nu uităm totuşi că acest consens politic intern a fost posibil datorită anumitor condiţii importante. În primii ani de după război, economiile naţionale erau în general închise, guvernele având libertatea de a urma politici economice ce promovau creşterea economică rapidă şi ocuparea completă a forţei de muncă. În momentul în care economiile au devenit deschise, în urma rundelor succesive de negocieri comerciale şi a extinderii fluxurilor economice internaţionale, capacitatea guvernelor de a promova politici economice expansioniste a devenit mai limitată ; ca urmare, a crescut tensiunea dintre autonomia politicii naţionale şi angajamentul faţă de o economie mondială deschisă.

Creşterea rapidă a economiei şi productivităţii a favorizat, la rândul ei, consensul intern ; problema distribuţiei a fost în mare parte rezolvată prin extinderea „prăjiturii" economice. Cu toate acestea, la sfârşitul anilor '70, când rata creşterii economice şi a productivităţii a scăzut, s-a iscat un nou conflict legat de distribuţie. De asemenea, deşi creşterea economică şi extinderea protecţiei sociale au fost considerate complementare şi nu contradictorii, la sfârşitul deceniului opt, în condiţiile proliferării unor ideologii politice mai conservatoare, oamenii au început să-şi pună problema costurilor protecţiei sociale şi chiar să dea vina pe aceasta pentru neajunsurile stagflaţiei. Aşa încât, atunci când condiţiile favorabile aflate la baza consensului intern au început să se risipească, în anii '70, fundamentele politice ale unei economii mondiale deschise au început şi ele să se clatine, cel puţin în Statele Unite şi Europa Occidentală.

Sistemul Bretton Woods

Cadrul instituţional al economiei mondiale postbelice a fost creat la conferinţa de la Bretton Woods din 1944 şi a constituit o expresie a sistemului de gândire american şi britanic. Numărul mic al celor implicaţi în formularea acestui acord explică în mare măsură succesul extraordinar al conferinţei şi contrastează izbitor cu eforturile ulterioare de a găsi o formulă comună pentru regulile ce trebuiau să guverneze economia mondială. În ciuda faptului că au existat anumite neînţelegeri între negociatorii americani şi cei

britanici, la conferinţă s-a reuşit găsirea unor principii unificatoare care să stea la baza instituţiilor componente ale Sistemului Bretton Woods (SBW).

Marile puteri economice au căzut de acord asupra faptului că schimbul de mărfuri şi celelalte activităţi economice trebuie să fie supuse anumitor reguli asumate de toată lumea şi că statele nu trebuie să se amestece în determinarea rezultatelor economice internaţionale. Aceste reguli se bazau pe câteva principii fundamentale : (1) angajament faţă de liberalizarea comerţului prin negocieri multilaterale bazate pe principiul nediscriminării ; (2) tranzacţiile din conturile curente nu trebuie să fie supuse restricţiilor, în schimb sunt permise restricţii asupra fluxurilor de capital ; (3) cursurile de schimb trebuie să fie fixe sau ancorate şi, deşi un stat poate să-şi modifice cursul de schimb, el trebuie să se consulte cu FMI atunci când este vorba de o modificare majoră. Pe lângă stabilirea liniilor călăuzitoare şi a instituţiilor economiei internaţionale, SBW dădea guvernelor posibilitatea să promoveze politici de stabilizare economică şi asistenţă socială ; aceasta însemna că un stat este liber (între anumite limite precise) să urmărească creşterea economică şi ocuparea completă a forţei de muncă. Aceste principii fundamentale şi instituţiile internaţionale care se bazau pe ele au creat cadrul în care avea să înflorească economia internaţională după război.

Sistemul originar a fost modificat în mod repetat şi semnificativ, ca reacţie la realităţile economice şi politice, cum ar fi : prăbuşirea economiilor europene şi japoneză, „deficitul de dolari" prin care au trecut aceste economii în anii de dinaintea Planului Marshall şi, mai ales, exigenţele Războiului Rece[22]. Pentru a institui un sistem de alianţe împotriva Uniunii Sovietice, Statele Unite şi-au schimbat poziţia cu privire la o serie de probleme ale economiei internaţionale şi au continuat să aibă un rol decisiv în economia mondială. Cooperarea aliaţilor a avut un impact major asupra SBW originar şi, la sfârşitul anilor '40, a devenit un factor esenţial al dezvoltării ordinii economice internaţionale postbelice. Planul Marshall, de exemplu, care a influenţat mai mult decât orice altceva relaţiile dintre americani şi vest-europeni, precum şi economia internaţională postbelică n-ar fi trecut niciodată de Congresul american dacă n-ar fi existat ameninţarea sovietică.

Cel mai mare creditor internaţional, Statele Unite, şi-au folosit rezervele financiare, mai ales prin Planul Marshall, pentru a ajuta la reconstruirea economiilor vest-europene şi a stopa astfel expansiunea sovietică. Din 1947 şi până în 1951, Statele Unite au împărţit anual aliaţilor săi aproximativ 2% din PIB ; nu se mai realizase niciodată până atunci un transfer de asemenea proporţii. Pe lângă asistenţa financiară şi în ciuda aversiunii sale istorice faţă de blocurile comerciale, America a încurajat Europa Occidentală să meargă pe calea integrării economice. Ca o precondiţie a primirii ajutorului american, guvernelor li se cerea să relaxeze barierele cooperării intraeuropene şi să-şi coordoneze planurile economice prin intermediul Organizaţiei pentru Cooperare Economică Europeană (OCEE, predecesoarea Organizaţiei pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică – OCDE) ; guvernele respective mai erau încurajate şi să-şi continue reformele economice interne, inclusiv prin adoptarea tehnicilor manageriale şi de prelucrare americane, mai productive. Statele Unite au tolerat chiar şi discriminarea europenilor faţă de exporturile americane, agricole şi de produse prelucrate. De asemenea, SUA şi-au folosit resursele financiare şi de alte tipuri pentru a ajuta la reconstruirea economiei japoneze şi la integrarea ei în sistemul occidental. Aşa că, în primii ani ai Războiului Rece, ordinea internaţională economică şi cea a securităţii au devenit intim legate.

Esenţiale pentru succesul timpuriu al economiei internaţionale au fost două reguli (regimuri) internaţionale, concretizate în instituţii. Pe de o parte, FMI administra sistemul monetar internaţional, bazat pe cursuri de schimb fixe, dar ajustabile. Iar pe de altă parte, s-a creat Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT), care avea menirea să conducă sistemul comercial internaţional ; responsabilitatea acestui regim a fost împărţită între mai multe ţări şi, cum numărul lor a crescut, regimul comerţului a devenit tot mai greu de manevrat.

Sistemul monetar internaţional al cursurilor fixe

Cel mai important regim al SBW a fost sistemul monetar, conceput de experţi dintr-o serie de ţări care împărtăşeau aceeaşi viziune asupra problemelor tehnice. Menirea sistemului era de a oferi cantităţi suficiente de rezerve monetare, care să permită guvernelor membre să menţină cursurile de schimb ale monedelor lor la valori predeterminate. FMI a fost desemnat să rezolve această problemă folosind contribuţiile ţărilor membre şi oferind credite de rezervă statelor care aveau probleme cu plăţile la nivel internaţional. În plus, sistemul internaţional trebuia să adapteze politicile monetare ale membrilor săi la anumite standarde obiective, pentru a preveni inflaţia la nivel global şi devalorizarea. Stabilizarea sistemului monetar se poate realiza prin ancorarea fiecărei monede naţionale de un activ „nemonetar" (aurul, în general) ; coordonând politicile monetare naţionale ; sau urmând un lider ale cărui politici anterioare îl creditează că va reuşi să ofere un grad dorit de stabilitate economică în viitor. Deşi toate cele trei metode au fost de fapt folosite în primii ani de după război, politicile monetare ale statelor membre erau ancorate prin legarea monedei lor de dolar, iar marile puteri îşi coordonau în mod informal politicile economice.

Acest sistem monetar, care a durat până la începutul anilor '70, a avut un succes extraordinar. Conceput pentru a asigura autonomia politicii interne şi stabilitatea monetară internaţională, sistemul a realizat până la urmă un compromis între Etalonul-Aur rigid de la sfârşitul secolului al XIX-lea, sub care guvernele aveau puţină libertate în a-şi administra propria economie, şi anarhia monetară a anilor '30, când guvernele aveau prea multă libertate de a se angaja în devalorizări concurenţiale şi alte practici distructive. Pentru a îndeplini atât dezideratul autonomiei, cât şi pe cel al stabilităţii, sistemul se baza pe următoarele principii : cursuri de schimb fixe sau ancorate, dar suficientă flexibilitate pentru a da fiecărui stat posibilitatea de a se descurca în situaţii extraordinare, inclusiv în ceea ce priveşte urmărirea ocupării complete a forţei de muncă ; un credit de rezervă sigur, în cazul unor probleme de plăţi la nivel internaţional ; acordul între ţările membre de a-şi ancora moneda naţională de aur, evaluat la 35 de dolari uncia, sau de dolar ; aprobarea de către FMI a unor ajustări ale cursului de schimb, în cazul unui dezechilibru major al balanţei de plăţi a unui stat ; şi rezerve monetare care să poată fi disponibile pentru ţările cu deficit. Aceste principii au guvernat cu succes sistemul timp de aproape trei decenii.

Cu toate acestea, felul în care sistemul a funcţionat în realitate nu a fost de natură să satisfacă intenţiile şi aşteptările fondatorilor săi. Una dintre aceste discrepanţe a fost faptul că, deşi FMI era responsabil cu menţinerea rezervelor, în realitate, acumulările de rezerve în dolari ale guvernelor membre au fost cele care au rezolvat această problemă. Dolarul american a devenit astfel cheia de boltă a sistemului monetar internaţional.

Cooperarea dintre Statele Unite şi aliaţii săi şi, până în 1971, atitudinea pasivă a SUA faţă de cursul de schimb al dolarului au făcut ca acţiunile FMI în acest domeniu să nu mai fie necesare. În primii ani postbelici, ţările membre şi-au asumat preferinţele politice americane, dându-li-se asigurări că vor contribui astfel la stabilitatea sistemului. Totuşi, până să înceapă războiul din Vietnam în anii '60, Statele Unite renunţaseră la politica stabilităţii preţurilor, iar accelerarea inflaţiei provocate de război a dus în cele din urmă la abandonarea sistemului cursurilor fixe, ratificată de Administraţia Nixon în august 1971. Dar, chiar şi aşa, America şi moneda ei naţională au continuat să rămână în centrul sistemului.

Rolul esenţial al dolarului în sistemul monetar internaţional a favorizat sistemul american de alianţe şi funcţionarea economiei mondiale ; rolul internaţional al dolarului, ca monedă atât de rezervă, cât şi de tranzacţie, a devenit piatra unghiulară a poziţiei economice şi politice globale a Statelor Unite. Datorită faptului că, din motive economice şi politice, principalii aliaţi ai SUA doreau să păstreze dolari, rolul internaţional al dolarului conferea Statelor Unite „dreptul seniorului" ; aceasta înseamnă că cel care furniza valuta unei economii (economia internaţională, în cazul nostru) se bucura de anumite privilegii. Aşa cum se plângea în anii '60 preşedintele Franţei, Charles de Gaulle, „hegemonia dolarului" conferea „privilegii extravagante" Statelor Unite ; şi doar pentru că această ţară tipărea pur şi simplu dolari pentru a-şi finanţa războaiele, ea îşi putea permite să cumpere întreprinderi franceze şi din alte părţi şi să se înglodeze adânc în datorii fără să se teamă de consecinţe negative.

Exista însă o contradicţie fundamentală în chiar inima sistemului bazat pe dolar. În timp ce fluxul uriaş de dolari americani destinat finanţării reconstruirii Europei Occidentale şi a Japoniei, precum şi dezvoltarea militară a Statelor Unite din timpul războaielor din Coreea şi Vietnam au contribuit la rezolvarea anumitor probleme, această avalanşă de dolari însemna şi că Statele Unite nu vor putea răscumpăra în aur, la un preţ convenit de comun acord, dolarii deţinuţi de investitorii privaţi şi de guvernele străine. Un distins economist a prevăzut că încrederea în dolar va fi zdruncinată pe măsură ce balanţa de plăţi a Statelor Unite trecuse de la excedent la deficit. Această problemă a devenit acută la sfârşitul anilor '60, când escaladarea războiului din Vietnam şi consecinţele sale inflaţioniste au dus la deteriorarea încrederii internaţionale în valoarea dolarului. Scăzând încrederea, au început să se erodeze şi fundamentele Sistemului Bretton Woods, care era unul al cursurilor fixe.

Diminuarea încrederii în dolar a mai determinat şi intensificarea speculaţiilor cu aur, iar ulterior au apărut o serie de încercări de a reface încrederea în sistem. La sfârşitul deceniului al şaptelea, un eveniment important a fost crearea Drepturilor Speciale de Tragere (DST), ca nou activ de rezervă care să suplinească dolarul. Cu toate acestea, aşa cum argumenta convingător Benjamin Cohen, soluţia era esenţialmente politică[23]. Aliaţii Americii din Războiul Rece, temându-se că o cădere a dolarului va forţa Statele Unite să-şi retragă forţele de peste Ocean şi să se izoleze politic, au fost de acord să păstreze dolari supraevaluaţi. Economiile orientate spre export, cum era cea vest-germană sau, ulterior, cea japoneză, doreau şi ele să-şi menţină accesul la profitabilele pieţe americane.

Pe tot parcursul epocii postbelice, America a avut întotdeauna un partener principal, care să ajute la menţinerea dolarului şi, implicit, a poziţiei sale internaţionale. La început, acest partener a fost Marea Britanie ; această „relaţie specială" a început între cele două războaie mondiale şi s-a întărit în timpul celui din urmă. Puterile anglo-saxone au lucrat

împreună la edificarea SBW şi la refacerea unei economii internaţionale liberale. Cu toate acestea, la sfârşitul anilor ’60, relativul declin al economiei britanice a silit Marea Britanie să se retragă din parteneriatul strâns cu Statele Unite.

Locul ei a fost luat de Germania Federală. De-a lungul războiului din Vietnam şi al anilor ’70, aceasta a sprijinit hegemonia americană, păstrând dolari şi cumpărând titluri guvernamentale americane. La mijlocul anilor ’70, consecinţele inflaţioniste, dar nu numai, ale acestei noi relaţii speciale au subminat-o şi au dus în cele din urmă la ruptură, înainte de sfârşitul deceniului, când germanii au refuzat să sprijine politicile economice ale preşedintelui Carter şi s-au alăturat apoi francezilor pentru a sponsoriza Sistemul Monetar European. Crearea unei „zone de stabilitate” în Europa Occidentală a fost primul dintr-o serie lungă de eforturi de a feri economiile europene de fluctuaţiile spectaculoase ale dolarului.

În anii ’80, germanii au fost înlocuiţi de japonezi, care, prin investiţiile lor din Statele Unite, au oferit sprijin financiar politicii economice şi militare a lui Reagan. În anii ’90, cooperarea neoficială sporadică dintre băncile centrale americană, germană şi japoneză a susţinut rolul internaţional al dolarului. Această cooperare a continuat în mare măsură datorită fricii de ce ar putea să se întâmple cu sistemul economic şi politic internaţional dacă sistemul monetar s-ar prăbuşi.

Regimul comercial

Regimul comercial s-a născut din conflictul dintre negociatorii americani şi britanici de la Bretton Woods. Expresie a supremaţiei industriale americane, scopul negociatorilor americani era să obţină liberalizarea comerţului şi deschiderea pieţelor străine. Deşi britanicii subscriau în egală măsură la principiul liberului schimb, ei erau îngrijoraţi de „criza dolarului”, de posibila pierdere a autonomiei interne în ceea ce priveşte promovarea ocupării complete a forţei de muncă şi de alte chestiuni legate de acestea. Compromisul final americano-britanic de a crea Organizaţia Internaţională a Comerţului (OIC) a lăsat nerezolvate multe aspecte comerciale.

Ca măsură interimară, în 1948, Statele Unite şi principalii lor parteneri au creat Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT). După ce propunerea vizând instituirea OIC a fost înfrântă în Senatul american în 1950, GATT a devenit principala organizaţie comercială la nivel mondial. Scopul GATT era să promoveze un comerţ „mai liber şi mai echitabil”, în primul rând prin negocierea unor reduceri ale tarifelor formale. Deşi GATT a avut un succes remarcabil în stimularea liberalizării comerţului şi în crearea unui cadru pentru discuţiile comerciale, autoritatea sa şi amplitudinea responsabilităţilor sale au fost strict limitate ; el a fost mai degrabă un forum de negocieri decât o adevărată organizaţie internaţională şi nu a avut nici o autoritate de a elabora reguli. Mai mult, a fost lipsit de un mecanism adecvat de soluţionare a disputelor, iar jurisdicţia sa se aplica în special produselor prelucrate. GATT nu a avut autoritatea de a interveni în privinţa agriculturii, serviciilor, drepturilor de proprietate intelectuală sau a investiţiilor externe directe, nici a uniunilor vamale sau a altor aranjamente comerciale preferenţiale. Administraţiile americane care au urmat, precum şi celelalte guverne au devenit tot mai conştiente de limitele inerente ale GATT şi l-au înlocuit în 1995, în urma Rundei Uruguay, cu Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC), ale cărei responsabilităţi sunt mult mai largi şi care, spre deosebire de GATT, este cu adevărat o organizaţie internaţională, nu doar un secretariat.

Tabelul 2.1. *Cronologia comerţului*

1948	Intră în vigoare, provizoriu, Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT) şi este elaborat proiectul Cartei Organizaţiei Internaţionale a Comerţului (OIC).
1950	Carta OIC este respinsă.
1955	SUA determină excluderea din sfera GATT a anumitor politici în domeniul agricol.
1947-1961	Primele runde ale negocierilor comerciale reduc tarifele cu 73 de procente.
1963-1967	Runda Kennedy a negocierilor GATT.
1973-1979	Runda Tokyo a negocierilor GATT.
1974	Acordul Multifibră restrânge importurile de textile.
1986	Lansarea Rundei Uruguay la Punta del Este.
1994	La Marrakech, miniştrii din ţările GATT convin asupra actului final al Rundei Uruguay şi asupra instituirii Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC).
1995	Este creată OMC.

În ciuda limitărilor mandatului său şi ale structurii sale organizaţionale, GATT a jucat totuşi, timp de mulţi ani, un rol important în reducerea restricţiilor asupra comerţului internaţional. El a creat un regim al comerţului internaţional bazat pe reguli, întemeiat pe principiile nediscriminării, reciprocităţii necondiţionate şi transparenţei (de exemplu, folosirea tarifelor formale şi publicarea reglementărilor comerciale). Barierele comerciale urmau să fie reduse, iar regulile să fie stabilite după negocierile multilaterale dintre membrii GATT. Ceea ce s-a şi întâmplat, iar apoi pieţele au fost lăsate să hotărască patternurile comerciale ; statele membre s-au angajat să nu recurgă la un comerţ controlat sau orientat spre rezultate, care să instituie cote pentru anumite produse. Sub auspiciile GATT s-au deschis pieţele şi s-au stabilit reguli prin negocieri internaţionale ; acordurile se bazau pe compromis sau pe reciprocitate necondiţionată, şi nu pe acţiunile unilaterale ale celor puternici sau pe reciprocităţi specifice. Scopul GATT a fost un multilateralism deschis, adică acordul obţinut prin negocierea regulilor comerciale să fie extins asupra tuturor membrilor, fără discriminare. Cu toate acestea, candidaţii la statutul de membru trebuiau să îndeplinească anumite criterii şi să fie de acord să respecte regulile. Fondatorii GATT îşi propuseseră să înainteze constant spre scopul unei economii mondiale deschise, în care să nu mai existe nici o posibilitate de întoarcere la ciclul de represalii şi contrarepresalii al anilor ’30.

În perioada postbelică au existat o serie de acorduri privind reducerea barierelor tarifare. O evoluţie importantă a intervenit în timpul Rundei Kennedy (1963-1967), când reciprocitatea generală a înlocuit reciprocitatea cu privire la fiecare produs (reciprocitate specifică) în abordarea reducerilor tarifelor ; membrii GATT au fost de acord cu reducerea tarifelor la unele produse, în procentaje convenite, şi au lăsat loc compromisurilor între sectoarele economice. În urma acestei runde a rezultat o reducere cu 33% a barierelor tarifare la produsele prelucrate şi un număr de reforme de bază, printre care şi reglementarea practicilor de dumping. De asemenea, s-a convenit ca exporturile din ţările mai puţin dezvoltate să se bucure de un tratament preferenţial.

Următoarea iniţiativă importantă de liberalizare a comerţului a fost Runda Tokyo (1973-1979), unde s-a reuşit, după ani de dispute acerbe, o abordare mult mai cuprinzătoare. Participanţii au căzut de acord asupra unei reduceri semnificative a tarifelor la

majoritatea produselor industriale, asupra liberalizării comerţului cu produse agricole şi a reducerii barierelor netarifare. În plus, ţările industrializate s-au angajat să acorde o mai mare atenţie cererii ţărilor mai puţin dezvoltate de a beneficia de un tratament special în privinţa exporturilor. Cea mai importantă sarcină a Rundei Tokyo a fost însă adaptarea codurilor de conduită la situaţia apariţiei unor practici comerciale necinstite. În urma negocierilor, s-a interzis subvenţionarea exporturilor şi s-au eliminat anumite discriminări privitoare la achiziţiile publice. Cu toate acestea, runda nu a reuşit să rezolve divergenţa dintre americani şi europeni cu privire la agricultură, să satisfacă ţările slab dezvoltate sau să elimine barierele netarifare care apăruseră în anii ’70.

Cu toate acestea, acordurile de liberalizare a comerţului au dus cu adevărat la o creştere rapidă a comerţului internaţional, ceea ce a însemnat că importurile au pătruns mai adânc, iar exporturile au devenit un element mult mai important al economiilor naţionale. Exporturile unor ţări din Comunitatea Europeană au ajuns chiar până la 50% din PIB. Până şi pieţele interne ale Statelor Unite şi Japoniei s-au deschis mult mai mult către importuri. Este important de remarcat că, de atunci, importurile japoneze au început să cuprindă, într-o măsură din ce în ce mai mare, produse prelucrate. În acelaşi timp, numărul membrilor GATT s-a extins considerabil de-a lungul anilor, iar fluxurile comerciale în creştere au făcut ca economia internaţională să devină tot mai interdependentă, în ciuda căderii din anii ’70.

Limitele Sistemului Bretton Woods

SBW a avut câteva defecte inerente, care au slăbit în timp bazele economiei postbelice. Multe probleme şi subiecte care ar fi putut fi importante au fost tratate în mod vag sau, pur şi simplu, n-au fost deloc acoperite de regulile sistemului. Principalul scop al GATT în privinţa comerţului a fost să reglementeze schimburile de produse şi mărfuri ; la insistenţa Statelor Unite – şi, în mare măsură, spre regretul lor de mai târziu –, agricultura a fost exclusă de sub incidenţa regulilor GATT. Ulterior, în anii ’70, serviciile, investiţiile externe directe şi drepturile de proprietate intelectuală, probleme puţin importante în momentul când s-au pus bazele instituţiilor SBW şi care nu au fost subordonate regulilor GATT, au devenit componente majore ale comerţului internaţional. Problemele ajustării dezechilibrelor de plăţi şi ale determinării responsabilităţilor ţărilor cu deficit şi/sau excedent pentru a corecta aceste dezechilibre nu au fost niciodată rezolvate în mod satisfăcător.

Nu a fost anticipat rolul fluxurilor financiare internaţionale, care au schimbat înfăţişarea economiei globale în anii ’70, şi nu au fost stabilite nici un fel de reglementări în domeniul financiar. În fine, după război, importanţa tot mai mare a corporaţiilor multinaţionale şi a investiţiilor externe directe a transformat profund economia internaţională, mai ales pentru că investiţiile şi comerţul au început să fie strâns legate. Iniţial, mare parte din corporaţiile multinaţionale erau corporaţii americane, care începuseră să se extindă rapid peste Ocean la sfârşitul anilor ’50, ca reacţie la crearea Pieţei Comune europene ; mai târziu, şi alte firme din ţările industrializate sau chiar din cele în curs de industrializare au devenit multinaţionale. Pe scurt, multe dintre problemele şi activităţile economice care au devenit extrem de importante în anii ’80 şi ’90 *nu* erau acoperite de cadrul iniţial al GATT.

Pe lângă aceste limitări inevitabile, au mai existat şi alte evenimente care au subminat SBW, cum ar fi : folosirea de către Statele Unite a unor măsuri protecţioniste ; declinul

economic relativ al Statelor Unite în momentul în care creşterea numărului concurenţilor puternici a dus la scăderea disponibilităţii SUA de a-şi folosi resursele economice şi puterea politică pentru a susţine sistemul ; creşterea numărului şi a eterogenităţii participanţilor. În anii ’70, instituţiile SBW au încetat să mai fie cluburi private ale economiilor nord-atlantice, care aveau interese şi ideologii comune, devenind organizaţii cu o adevărată diversitate de membri. Un alt element important a fost şi deschiderea tot mai mare a economiilor naţionale, în urma căreia guvernelor le-a venit din ce în ce mai greu să promoveze politici economice vizând ocuparea completă a forţei de muncă sau bunăstarea socială, fiind adesea forţate să aleagă între obligaţiile lor internaţionale şi priorităţile interne.

La vremea fundamentării SBW, economiştii considerau că domeniul economiei interne şi cel al economiei internaţionale sunt în mare măsură independente, că economiile naţionale sunt economii închise şi chiar le vedeau ca pe nişte cutii goale, conectate prin fluxurile comerciale şi cursurile de schimb. GATT era răspunzător de fluxurile comerciale, iar FMI – de cursurile de schimb. Din moment ce economiştii considerau comerţul, finanţele şi alte zone ale activităţii economice ca fiind separate una de alta, regulile şi politicile corespunzătoare fiecăreia erau tratate ca fiind independente, iar schimbările de politică dintr-o zonă nu trebuiau să producă efecte semnificative într-o altă zonă. De asemenea, analiştii priveau avantajul comparativ şi specializarea economică naţională mai degrabă drept un produs al naturii decât un rezultat al politicilor deliberate ale guvernelor şi corporaţiilor ; această concepţie se va schimba radical în anii ’70, o dată cu ascensiunea economică a Japoniei. În primii ani după război, regulile comerţului internaţional prevedeau ceea ce statele *nu trebuiau să facă*, şi nu ceea ce *trebuiau să facă* pentru a fi corecte faţă de partenerii lor. Regulile se refereau în principal la barierele externe şi formale ce afectau comerţul internaţional şi nu la cele informale sau la practici interne, cum ar fi achiziţiile guvernamentale sau relaţiile de afaceri care ar putea crea discriminări faţă de firmele străine.

Cu toate aceste neajunsuri, SBW a funcţionat bine în primele decenii de după război pentru că a reuşit, cel puţin temporar şi satisfăcând cel puţin marile puteri economice, să rezolve problemele fundamentale ale economiei mondiale. Problema *distribuţiei* a fost rezolvată atât la nivel intern, cât şi la nivel extern. La nivel intern, consensul postbelic din interiorul marilor economii capitaliste a tranşat chestiunea distribuţiei dintre capital şi forţa de muncă ; la nivel internaţional, superioritatea Americii era atât de mare, încât aceasta nu-şi făcea nici o grijă în legătură cu distribuţia câştigurilor din comerţ şi din alte activităţi economice, între ea şi partenerii săi. Până la sfârşitul anilor ’60, problema *autonomiei naţionale* nici nu s-a pus în mod serios între marile puteri, pentru că acestea erau aliate din punct de vedere politic şi aveau economii în general închise ; iar ţările în curs de dezvoltare, deşi foarte îngrijorate cu privire la dependenţa lor economică şi politică faţă de Statele Unite şi alte economii industriale, nu puteau face nimic. Cât priveşte *regimurile internaţionale*, ele funcţionau eficient atât datorită faptului că Statele Unite promovau politici fiscale responsabile, cât şi pentru că problemele cu care aveau de-a face erau relativ simple.

În anii ’70 însă, limitele inevitabile ale acestor regimuri, precum şi schimbările profunde pe care le suferea economia mondială au dărâmat toate soluţiile găsite imediat după război la problemele economiei globale. Până în anii ’80, aproape toate elementele specifice SBW se schimbaseră sau se aflau sub semnul întrebării. O dată cu creşterea

interdependenţei dintre naţiuni, diferenţele dintre modul în care acestea îşi reglementau şi conduceau afacerile interne au crescut şi au devenit o adevărată sursă de fricţiuni pe plan economic. Fluxurile financiare internaţionale, investiţiile externe directe şi serviciile s-au multiplicat şi au început să fie mai strâns legate între ele, atât intern, cât şi extern, aşa încât coordonarea politică dintre naţiuni a devenit o necesitate – dar, totodată, mult mai greu de realizat. Aceste evoluţii au reprezentat serioase provocări la adresa unui management eficient al economiei internaţionale.

Subminarea Sistemului Bretton Woods

În anii ’70, au apărut o serie de elemente care au pus în discuţie SBW. Deşi originea lor ar putea fi detectată încă din anii ’60 sau chiar mai devreme, efectele au devenit vizibile abia atunci. Sfârşitul sistemului cursurilor fixe de schimb, criza petrolului din 1973 şi, în primul rând, diminuarea creşterii productivităţii Statelor Unite au provocat Marea Stagflaţie, care, la rândul ei, a influenţat în mod decisiv sănătatea şi funcţionarea economiei mondiale.

Marea Stagflaţie (1973-1979)

La începutul anilor ’70, economia mondială trebuia să se confrunte cu inflaţia ridicată apărută la sfârşitul deceniului anterior ; perioada de creştere economică rapidă se sfârşise şi începea o epocă de tulburări economice ce avea să dureze un deceniu. Escaladarea conflictului din Vietnam şi lansarea simultană a Programului „Great Society” de către Administraţia Johnson (1963-1969) au dus la accelerarea ratei inflaţiei la nivel global. Încercând să ascundă în faţa cetăţenilor săi costurile ridicate ale războiului din Vietnam, administraţia americană a refuzat să majoreze impozitele şi s-a hotărât în schimb să plătească toate aceste costuri prin politici macroeconomice inflaţioniste. Administraţia Nixon (1969-1974) a agravat această problemă. În plus, Federal Reserve a lăsat prudenţa deoparte şi a stimulat puternic economia, decizie comentată de critici ca fiind o încercare evidentă de a susţine realegerea lui Nixon în 1972. Intensificarea ulterioară a atacurilor speculative împotriva supraevaluării dolarului şi a umflării deficitului comercial american a dus la decizia de a forţa devalorizarea dolarului, luată la 15 august 1971. În 1973, prima criză a petrolului a aruncat lumea în Marea Stagflaţie ; această nemaiîntâlnită îmbinare între hiperinflaţie, creştere economică scăzută şi o rată mare a şomajului în Statele Unite, Europa Occidentală şi alte ţări a determinat o serie de schimbări profunde în economia mondială.

Sfârşitul cursurilor de schimb fixe

Sistemul postbelic al cursurilor de schimb fixe devenise o victimă a inflaţiei şi a creşterii mobilităţii capitalurilor ; intensificarea circulaţiei capitalurilor permitea investitorilor (şi speculanţilor) să-şi transfere activele dintr-o ţară în alta, în aşteptarea unei reevaluări a monedei naţionale. Şi cum monedele naţionale erau în pericol şi reevaluarea era o necesitate, menţinerea sistemului cursurilor fixe a devenit tot mai dificilă. La sfârşitul anilor ’60, atacurile asupra dolarului s-au înteţit, pe măsură ce inflaţia şi dificultăţile

balanţei de plăţi americane au început să clatine încrederea în acesta. Ca răspuns la atacurile speculative, Statele Unite şi aliaţii lor au lansat împreună o serie de iniţiative menite să susţină dolarul. Nici una dintre ele însă nu a avut succes ; inflaţia ridicată a continuat să submineze nu doar dolarul, ci şi poziţia comercială a Statelor Unite în general. La începutul anilor ’70, oficialii americani au ajuns la concluzia că se impunea o devalorizare substanţială a dolarului. Cu toate acestea, Statele Unite nu puteau realiza unilateral acest lucru, pentru că partenerii comerciali ar fi reacţionat imediat în acelaşi mod, pentru a-şi menţine poziţiile la export. Administraţia Nixon a considerat aşadar că trebuie să ia o hotărâre radicală pentru a-şi forţa partenerii să accepte devalorizarea. S-a preferat de fapt distrugerea sistemului postbelic al cursurilor de schimb fixe, în locul promovării unor măsuri dezinflaţioniste, care ar fi fost necesare dacă Statele Unite ar fi dorit să-şi respecte angajamentele luate în cadrul SBW.

Sfârşitul sistemului cursurilor fixe a provocat, în cele din urmă, şi căderea Sistemului monetar Bretton Woods. Statele Unite au anunţat că vor închide fereastra aurului şi că nu vor mai răscumpăra dolarii cu aur. În acelaşi timp, pentru a forţa celelalte ţări să-şi aprecieze moneda, Administraţia Nixon a impus o suprataxă de 10% pe importurile venite în America şi a declarat că această suprataxă va fi eliminată doar în momentul în care se va produce o devalorizare satisfăcătoare a dolarului. După proteste vehemente împotriva acestei acţiuni unilaterale, mai ales din partea vest-europenilor, şi după negocieri intense, dolarul a fost până la urmă devalorizat substanţial prin Acordul Smithsonian din decembrie 1971, când alte ţări au fost de acord să-şi aprecieze moneda. Astfel, sistemul monetar internaţional s-a transformat, cel puţin *de facto*, dintr-un sistem al cursurilor de schimb fixe într-unul al cursurilor flexibile.

A mai existat o încercare a unui comitet internaţional de a institui un nou sistem al cursurilor de schimb stabile, dar adaptabile, însă n-a avut nici o şansă de reuşită, datorită problemelor mult prea mari cauzate de mobilitatea crescândă a capitalurilor şi de divergenţele acute dintre Statele Unite şi Europa Occidentală cu privire la orice nou sistem. După acest eşec, la Conferinţa din Jamaica (1976), ţările industrializate au recunoscut *de jure* existenţa unui *nonsistem* al cursurilor flexibile. Deşi unii cercetători nu sunt de acord cu această denumire, eu cred că termenul *nonsistem* este cel potrivit, pentru că sistemul monetar internaţional nu are reguli prestabilite care să ghideze deciziile asupra problemelor de acest gen sau să dea un răspuns întrebării dacă ţările cu deficit sau cele cu excedent ar trebui să fie în primul rând responsabile pentru efectuarea ajustărilor de politică.

Sistemul monetar internaţional Bretton Woods, bazat pe reguli, a fost înlocuit printr-un acord politic oscilant între puterile economice dominante şi administrat de băncile lor centrale. Ceea ce mai târziu a devenit cunoscut sub numele de sistemul „spectrului de referinţă” se baza pe eforturile cooperative – şi uneori nu prea cooperative – ale marilor puteri economice de a stabiliza atât valorile valutelor, cât şi problemele financiare internaţionale. Cu timpul însă, acest mecanism cooperativ a devenit tot mai puţin satisfăcător şi au apărut din ce în ce mai multe propuneri de a reforma nonsistemul. În parte şi din cauza frustrării europene faţă de politicile macroeconomice americane, încercarea de a stabiliza problemele monetare europene a determinat Consiliul European să accepte în 1978 propunerea franco-germană de creare a Sistemului Monetar European (SME) şi a Mecanismului Cursurilor de Schimb (MCS).

Criza petrolului din 1973

Celălalt eveniment important care a contribuit la sfârşitul epocii de creştere economică rapidă de după război a fost criza petrolului din 1973. Ca reacţie la războiul Yom Kippur, membrii arabi ai Organizaţiei Ţărilor Exportatoare de Petrol (OPEC) au boicotat furnizarea de petrol, forţând astfel creşterea substanţială a preţurilor pe plan mondial, ceea ce a dus la o deteriorare a acelor termeni favorabili ce contribuiseră la prosperitatea postbelică a economiilor dezvoltate, dar şi a multora în curs de dezvoltare. Acest boicot, care şi-a atins scopul până la urmă, a provocat şi un transfer al controlului asupra pieţei globale a petrolului, de la Statele Unite şi corporaţiile multinaţionale americane la producătorii din cadrul OPEC, ceea ce a determinat o scădere semnificativă a influenţei americane asupra economiei şi politicii globale. Dacă Statele Unite se folosiseră până atunci de controlul pe care îl aveau asupra rezervelor de petrol ca instrument al politicii lor externe, acest lucru nu mai era acum posibil, iar transferul de bogăţie şi putere către ţările OPEC a avut consecinţe importante.

Creşterea dramatică survenită în preţul petrolului, implicit şi în cel al altor forme de energie şi produse, a dat naştere, simultan, atât la presiuni inflaţioniste, cât şi recesioniste. Această creştere a avut un efect *deflaţionist* pentru că s-a redus drastic puterea de cumpărare pe plan mondial ; efectul ar fi fost acelaşi dacă un guvern ar fi impus brusc taxe asupra unei porţiuni mari din totalitatea masei monetare naţionale. Celălalt efect, contrar primului, este cel *inflaţionist* ; petrolul este foarte important, ca materie primă, pentru costul transportului şi pentru aproape toate aspectele economiei industriale moderne, aşa încât creşterea preţului său determină creşterea preţurilor la aproape toate bunurile şi mărfurile. Reacţiile diferite ale Statelor Unite, Europei Occidentale şi Japoniei la aceste provocări au avut consecinţe profunde pentru economia mondială a anilor ’70 şi a celor care au urmat.

Statele Unite au reacţionat în primul rând la *efectele deflaţioniste* ale creşterii preţului petrolului ; ele au încercat în zadar, pe parcursul anilor ’70, să-şi stimuleze economia şi să iasă din recesiune. Pentru a evita consecinţele inflaţioniste interne, americanii au făcut presiuni asupra aliaţilor lor europeni şi japonezi pentru a-şi înviora economiile şi a creşte astfel exporturile americane. Însă europenii au răspuns în primul rând la *efectele inflaţioniste* şi şi-au ţinut economia în frâu, ceea ce a dus la aşa-zisa „euroscleroză”. Japonezii au implementat o serie de reforme economice importante şi au efectuat restructurări corporatiste, ceea ce a sporit mult eficienţa industriei şi a transformat economia japoneză într-o maşină de export foarte eficientă ; dar tot de aici a început şi conflictul comercial cu partenerii săi. Marea parte a istoriei ulterioare a economiei mondiale s-a axat pe conflictele iscate datorită strategiilor diferite de adaptare ale celor trei economii puternice ale lumii, după criza petrolului din 1973.

Încetinirea creşterii productivităţii

Începând cu transformările industriale din ultimele decenii ale secolului al XIX-lea şi primele decenii ale secolului XX, Statele Unite s-au bucurat întotdeauna de o rată ridicată a creşterii productivităţii, măsurată în producţia pe cap de lucrător. Aceasta explică standardul tot mai ridicat de viaţă şi credinţa generală a americanilor că fiecare nouă

generaţie va avea mai mult succes pe plan economic decât cea dinainte. Din 1889 până în 1937, productivitatea Statelor Unite a crescut cu o medie de 1,9% pe an, iar între 1937 şi 1973 a ajuns la 3% pe an. Cu toate acestea, de la începutul anilor '70, rata creşterii productivităţii a scăzut simţitor; de unde depăşiseră timp de zeci de ani restul lumii, americanii ajunseseră la o rată îngrijorător de mică, de mai puţin de 1%. Deşi continuau să aibă o productivitate a muncii mai mare decât aproape toate ţările avansate, declinul ratei creşterii productivităţii în SUA a fost un factor semnificativ al declinului acestei rate în toată lumea. El a slăbit preeminenţa economică a Statelor Unite şi a încetinit îmbunătăţirea nivelului de trai. În anii '80, aceste evoluţii au contribuit la adâncirea fricii de declin economic şi dezindustrializare, la alimentarea protecţionismului în economia americană şi, ca urmare, la subminarea poziţiei de lider a Statelor Unite, care fusese vitală pentru funcţionarea SBW.

Declinul Sistemului Bretton Woods

Spre sfârşitul anilor '70, neajunsurile majore ale Sistemului Bretton Woods au devenit evidente. Între elementele care au dus la erodarea sistemului putem enumera „revoluţia financiară", natura limitată a coordonării politice internaţionale, tendinţa către regionalism a europenilor, noul protecţionism, contrarevoluţia conservatoare din economie şi triumful băncilor centrale. Istoria ulterioară a economiei mondiale redă încercările de a întări ordinea economică internaţională.

Revoluţia financiară

Trecerea de la sistemul cursurilor de schimb fixe la sistemul celor flexibile, care a început în 1971, o dată cu tăierea legăturii dintre aur şi dolar, a provocat dezbateri aprinse în cadrul comunităţii economiştilor. Majoritatea lor – şi, evident, majoritatea celor americani – se aşteptau ca această schimbare să fie benefică pentru economia mondială. Ei credeau că îmbinarea dintre cursurile fixe şi creşterea interdependenţei economice prin comerţ, investiţii şi fluxuri de capital a dat naştere unor mari constrângeri asupra politicilor economice naţionale şi astfel a micşorat capacitatea guvernelor de a urma politici macroeconomice care să promoveze ocuparea completă a forţei de muncă. De aceea, economiştii erau convinşi că sistemul cursurilor flexibile era necesar pentru a rupe legătura dintre economiile naţionale, permiţând astfel guvernelor să promoveze acele politici economice care se potriveau cel mai bine circumstanţelor specifice ţării lor.

Au existat totuşi şi economişti, puţini la număr, care nu erau deloc de acord cu această abordare optimistă, fiind preocupaţi de posibilele consecinţe inflaţioniste şi destabilizatoare ale desprinderii sistemului monetar internaţional de ancora aurului sau a altor mărfuri. Dacă sistemul nu se raportează la un standard obiectiv, spuneau aceşti economişti, valoarea banilor şi stabilitatea preţurilor ar putea rămâne în întregime la discreţia guvernelor individuale. Considerând că nu există nici o garanţie că guvernele vor promova politici economice stabile, ei se temeau că acestea ar putea fi atât de iresponsabile, încât inflaţia şi instabilitatea monetară să bulverseze foarte repede economia mondială. Însă majoritatea economiştilor erau convinşi că aceste temeri sunt nefondate.

Dar neaşteptata „revoluţie financiară" de la mijlocul anilor '70 şi consecinţele sale au demonstrat că acest optimism a fost neîntemeiat. Creşterea pieţei eurodolarului (conturi în dolari în băncile europene) şi expansiunea băncilor americane peste Ocean în anii '60 determinaseră apariţia unei pieţe financiare internaţionale. Apoi, în anii '70, dezvoltarea noului sistem financiar internaţional s-a accelerat, o dată cu dereglementarea din sistemele financiare interne, renunţarea la restricţiile asupra capitalului în unele ţări şi creşterea volumului şi velocităţii fluxurilor financiare internaţionale. Această creştere a fluxurilor financiare a fost posibilă datorită comunicaţiilor moderne şi a noilor tehnici şi instrumente financiare. Cel mai important element în dezvoltarea pieţei financiare internaţionale a fost totuşi uriaşul surplus financiar al OPEC, rezultat în urma crizei petrolului, şi nevoia de a-l rula. Înainte de încheierea deceniului opt, dimensiunile şi viteza fluxurilor financiare internaţionale crescuseră enorm şi transformaseră cu adevărat sistemul economic internaţional.

Integrarea pieţelor financiare internaţionale a avut un impact major asupra economiei interne şi internaţionale, datorită creşterii interdependenţei financiare şi monetare a economiilor naţionale. Integrarea pieţei financiare înseamnă că politicile macroeconomice ale unei ţări influenţează semnificativ bunăstarea economică a celorlalte. De exemplu, dacă ţara (A) creşte rata dobânzilor pentru a scădea presiunea inflaţionistă internă, aceste rate crescute vor atrage capital din alte ţări, cu rate ale dobânzilor mai mici, producând astfel o creştere a masei monetare în ţara (A), ceea ce va încuraja presiunile inflaţioniste ce se dorea a fi combătute. În acelaşi timp, activitatea economică este redusă în ţările confruntate cu ieşirea unor fluxuri de capital. Având în vedere acest lucru, putem spune că integrarea pieţelor financiare naţionale reduce de fapt autonomia în domeniul politicii macroeconomice. În ciuda evoluţiei către cursurile de schimb flexibile, sfera economiei internaţionale şi cea a economiei naţionale au devenit tot mai strâns legate, datorită integrării pieţei financiare.

O altă consecinţă neprevăzută a fost că fluxurile financiare internaţionale au devenit un determinant de bază al cursurilor de schimb, cel puţin pe termen scurt. Aceasta a mărit mult volatilitatea cursurilor de schimb, mai ales a celui dintre dolar şi valutele importante ca yenul sau marca germană. Până la sfârşitul anilor '70, fluxurile financiare internaţionale le-au depăşit pe cele comerciale într-o proporţie de aproape 25 la 1; volumul fluxurilor a contribuit şi el, în mare măsură, la instabilitatea cursurilor. Principalul mecanism răspunzător pentru aceste fluctuaţii ale cursurilor de schimb este tendinţa lor de „busculare" ca răspuns la fluxurile financiare. Din această cauză este foarte greu ca pieţele să se mişte lin de la un echilibru al cursului de schimb la altul, iar pentru economişti şi oficialii guvernamentali este foarte dificil să afle care ar trebui să fie cursul de echilibru.

De când au fost eliminate cursurile de schimb fixe, economiştii şi responsabilii politici au început să dezbată aprins dacă instabilitatea cursurilor de schimb are sau nu consecinţe negative asupra economiei reale, prin intermediul impactului ei asupra fluxurilor comerciale, a afacerilor şi a creşterii economice. Poate că această dezbatere a avut şi ea un rol în orientarea către noul protecţionism de la mijlocul anilor '70. Aparenta interacţiune dintre instabilitatea cursului de schimb şi protecţionismul comercial i-a făcut pe mulţi economişti să creadă că lumea ar trebui să se întoarcă la sistemul cursurilor fixe.

Eliberarea pieţelor financiare a facilitat, de asemenea, şi reorganizarea şi transformarea afacerilor internaţionale. Unificarea pieţelor financiare internaţionale a încurajat

crearea unei pieţe unice globale pentru proprietatea corporatistă şi pentru activităţile de preluare, aşa cum se poate vedea din exemplul fuziunii dintre Chrysler şi Daimler-Benz de la sfârşitul anilor ’90. Iar creşterea fantastică a numărului achiziţiilor şi alianţelor dintre corporaţiile multinaţionale în anii ’70 şi ’80 este un rezultat al acestor evoluţii. (În Japonia, reglementările guvernamentale şi sistemul grupurilor de corporaţii, sau *keiretsu*, au făcut ca preluările de către firme străine să fie foarte dificile.)

Aceste schimbări produse în domeniul comerţului, al finanţelor, precum şi în alte domenii ale economiei au contribuit la o creştere substanţială a nivelului interdependenţei internaţionale, iar aceasta, la rândul ei, a avut un impact profund asupra politicilor economice naţionale. Interdependenţa economică a redus considerabil posibilitatea de a promova politici de ocupare completă a forţei de muncă, ceea ce a subminat consensul intern cu privire la susţinerea unei economii mondiale deschise. Creşterea gradului de interdependenţă a integrat, de asemenea, unele chestiuni politice cândva izolate, cum ar fi fluxurile comerciale şi determinarea cursului de schimb, complicând astfel foarte mult sarcina conducerii economiei mondiale şi punând fundamental în discuţie adecvarea regulilor ce guvernează economia internaţională. Fiecare instituţie a Sistemului iniţial Bretton Woods era responsabilă cu o sferă anume a activităţii economice ; de aceea, o dată ce sferele cândva izolate au devenit tot mai interconectate, acestor instituţii le vine tot mai greu să-şi administreze sferele aferente. Au existat multe încercări de a le reforma, mai ales cea care a dus la crearea Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC). Date fiind dificultăţile imense de care se loveau eforturile de a obţine o coordonare politică între domenii precum comerţul, problemele monetare şi investiţiile, este de înţeles de ce soluţiile regionale au început să aibă o tot mai mare trecere.

Coordonarea politică internaţională

După explozia preţurilor din 1973, determinată de OPEC, ideea unei cooperări sau coordonări politice internaţionale a devenit tentantă pentru cei mai mulţi economişti, oameni de ştiinţă din alte domenii şi oficialităţi publice ; pentru economişti, acest termen înseamnă „schimbarea sincronizată” a politicilor naţionale. Deşi existaseră şi înainte unele coordonări politice neoficiale, pe măsură ce problemele economiei mondiale interdependente se agravau, s-au făcut unele eforturi mai formale pentru obţinerea unei astfel de cooperări. Raţiunile economice ale cooperării internaţionale pe acest plan sunt simple. Într-o economie mondială din ce în ce mai integrată, acţiunile şi politicile unui guvern oarecare au, inevitabil, un impact asupra bunăstării altor ţări.

Dezechilibrele monetare majore provocate de criza petrolului din 1973 au determinat marile puteri economice ale Grupului celor Şapte (G-7) să iniţieze o coordonare neoficială a politicilor lor economice şi nu numai. Prima dintre aceste încercări, supervizate de americani – Summitul de la Rambouillet (1975) –, s-a referit la chestiunile monetare internaţionale ; în mare, această iniţiativă, ca şi cele anterioare, a fost încununată de succes şi a redus probabil presiunile protecţioniste. Cu toate acestea, după Summitul de la Rambouillet, natura coordonării politice internaţionale s-a schimbat : efortul comun al G-7 s-a transformat într-un efort unilateral al Statelor Unite de a schimba politicile aliaţilor săi pentru a sluji interesele economice americane. Agendele întâlnirii la vârf de la Londra şi mai ales a celei de la Bonn s-au axat pe eforturile americanilor de a determina Germania şi Japonia să promoveze politici economice expansioniste. Deşi unii

cercetători consideră că aceste summituri şi coordonarea politică internaţională au contribuit semnificativ la rezolvarea problemelor create de tensiunea dintre o economie globală tot mai integrată şi fragmentarea sistemului politic global, datele nu susţin această concluzie.

Punctul forte – dar în egală măsură şi cel slab – al primei etape a coordonării internaţionale a fost scos în evidenţă la Summitul de la Bonn din 1978. Economia mondială avusese de suferit de pe urma stagflaţiei, iar Administraţia Carter, confruntată cu presiunile interne de a urma o politică macroeconomică expansionistă, nu-şi putea stimula de una singură economia din cauza ameninţării consecinţelor inflaţioniste. De aceea, această administraţie dorea o relansare simultană a celor trei mari economii, pentru a scoate Statele Unite, dar şi restul lumii, din recesiune. La mijlocul anilor '70, Germania de Vest s-a împotrivit puternic aşa-numitei strategii a „locomotivei", argumentând că o astfel de măsură nu va funcţiona – ba mai mult, va avea consecinţe inflaţioniste suplimentare. Cu toate acestea, ca răspuns la presiunile americane, vest-germanii şi japonezii au fost de acord până la urmă să-şi stimuleze economiile. De asemenea, la insistenţele germanilor, Statele Unite au acceptat, ca un *quid pro quo*, să întreprindă un efort serios în vederea conservării energiei, promisiune pe care n-au respectat-o niciodată.

Politica economică expansionistă a germanilor şi japonezilor a coincis (sau poate chiar a cauzat), din nefericire, cu o nouă criză a petrolului (1978-1979), care a provocat un alt puseu inflaţionist. Aceasta a făcut ca în Germania, coordonarea politică internaţională să capete un renume prost. Şi de atunci germanii au rezistat – uneori politicos, alteori acid – tuturor tentativelor de coordonare a politicilor economice naţionale. Ei au pus în discuţie însăşi necesitatea unei cooperări internaţionale, cel puţin în domeniul politicii macroeconomice, considerând că guvernul fiecărei ţări este singurul în măsură să hotărască asupra propriilor chestiuni economice. Poziţia germană a fost întărită de influenţa tot mai mare a ideologiei conservatoare şi a convingerii tot mai puternice a americanilor şi vest-europenilor că ţările trebuie „să-şi facă curat în propria ogradă" ; adică să lase pieţele să funcţioneze, aşa încât guvernele să nu fie nevoite să-şi coordoneze politicile economice. Nu e de mirare că încercările ulterioare de coordonare a politicilor naţionale au devenit mai puţin ambiţioase decât înainte.

Orientarea către regionalismul european

La începutul secolului XX, puterile europene controlau arena internaţională clasică, iar mai multe imperii europene dominau celelalte continente. Europa era centrul incontestabil al economiei mondiale ; comerţul ei exterior şi investiţiile peste hotare unificau şi conduceau tot restul economiei internaţionale. Acelaşi lucru se întâmpla şi în privinţa ştiinţei şi tehnologiei. Rusia ţaristă era indolentă, iar în Asia, fostul mare imperiu al Chinei decăzuse şi se lăsase pradă imperialiştilor străini. Deşi Japonia şi Statele Unite creşteau cu repeziciune ca puteri tehnologice şi industriale, Europa le întrecea în aproape toate aspectele ştiinţei, tehnologiei şi industriei moderne.

După dezastrele celor două războaie mondiale şi după Marea Depresiune din anii '30, puterea şi influenţa Europei au scăzut considerabil. Puterile europene şi-au pierdut pe rând coloniile şi acest lucru a determinat apariţia unor schimbări economice şi politice majore. Pe măsură ce ruptura dintre Statele Unite şi Uniunea Sovietică se adâncea,

europenii şi-au dat seama că deveniseră miza rivalităţii americano-sovietice pentru supremaţia globală. Până să se termine Războiul Rece, Statele Unite depăşiseră Europa din punct de vedere economic, tehnologic şi ştiinţific. Uniunea Sovietică a fost o vreme a doua economie a lumii, dar a fost depăşită în anii '70 de Japonia. La mijlocul deceniului al nouălea, China şi Asia de Est se dezvoltaseră extraordinar de mult şi, până la criza financiară est-asiatică din 1997, toată lumea se aştepta ca economiile din această zonă să eclipseze Europa Occidentală la începutul secolului XXI.

În ciuda diminuării puterii ei globale, transformarea internă a Europei Occidentale după al doilea război mondial a fost un mare succes. Eterna rivalitate dintre Franţa şi Germania, care aruncase de două ori Europa în război în secolul XX, se diluase în mare măsură şi cele două mari puteri au devenit parteneri în efortul de creare a unei Europe unite. În ciuda ostilităţii permanente a Marii Britanii – care a stat timp de secole departe de Continent, cu excepţia intervenţiilor menite să contracareze încercările lui Ludovic al XIV-lea, Napoleon şi Hitler de a controla întreaga Europă –, chiar şi aceasta a făcut progrese remarcabile în ceea ce priveşte acceptarea unei Europe unite. Realizările mişcării către unificarea economică şi politică a Europei au fost extraordinare. Totuşi, sarcina de a duce la bun sfârşit această unificare rămâne în continuare cumplit de grea.

În anii '50 şi '60, Europa Occidentală a cunoscut o rapidă creştere economică. La baza acestui succes economic a stat încercarea de a ajunge din urmă Statele Unite din punct de vedere tehnologic şi al productivităţii, precum şi transformarea economiilor vest-europene în societăţi urbanizate ale consumului de masă. Din punctul de vedere al cererii, după al doilea război mondial, statele europene s-au angajat într-o politică macroeconomică de expansiune. Din punctul de vedere al ofertei, surplusul masiv de forţă de muncă venită din mediul rural spre cel urban şi uriaşele transferuri de capital, împreună cu Planul Marshall şi investiţiile americane în Europa, au accelerat creşterea productivităţii. Această perioadă înfloritoare s-a sfârşit brusc o dată cu criza petrolului din 1973. Ca urmare a consecinţelor inflaţioniste ale creşterii de câteva ori a preţului petrolului, rata creşterii economice vest-europene a scăzut imediat. Continentul a fost cuprins de „europesimism" sau „eurosclerozǎ". În ultimii 25 de ani ai secolului, stagnarea economică a Europei Occidentale a constituit o motivaţie pentru ca statele de aici să se îndrepte spre unificarea economică şi politică.

Cu toate acestea, scopul iniţial al unificării a fost reconcilierea dintre Franţa şi Germania şi, implicit, prevenirea unui alt mare război în Europa. Statele Unite au susţinut integrarea europeană pentru a-şi asigura o fortăreaţă împotriva ameninţării sovietice. Iar pentru europenii înşişi, restabilirea statutului Europei în lume ca putere economică şi politică a fost o motivaţie foarte puternică. Dacă scopurile integrării au fost deopotrivă economice şi politice, mijloacele folosite au fost în primul rând economice. Pe parcursul mai multor etape succesive – Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oţelului (1952), Comunitatea Economică Europeană (1957) şi Uniunea Europeană (1993) –, vest-europenii s-au îndreptat către obiective economice şi politice de ansamblu.

Un pas crucial spre unificare l-a constituit Tratatul de la Roma (1957), care a dus la crearea Comunităţii Economice Europene (CEE) sau a Pieţei Comune[24]. Deşi acest tratat nu făcea referire la unitatea politică, el a pus baza eforturilor ulterioare în această direcţie, creând instituţii importante, care vor asigura mai târziu conducerea politică a Comunităţii : Consiliul de Miniştri (ulterior şi Consiliul European), care reprezintă ţările membre ; Comisia Europeană, care este principala organizaţie executivă a Comunităţii ;

Parlamentul European şi Curtea Europeană de Justiţie. Cu toate acestea, Tratatul de la Roma trasa scopurile Comunităţii în termeni destul de modeşti şi le limita la chestiuni economice ; mai precis, fixarea unor tarife externe comune. Mai apoi, ca urmare a presiunilor franceze, CEE a instituit Politica Agricolă Comună. Cu timpul, Comisia a început să preia răspunderea reprezentării Comunităţii în negocierile comerciale din cadrul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ.

Două decenii mai târziu, europenii au mai făcut un pas important spre unitatea economică şi politică. La iniţiativa preşedintelui francez Valéry Giscard d'Estaing şi a cancelarului vest-german Helmut Schmidt, Comunitatea Economică Europeană a fost de acord, în 1978, cu instituirea Sistemului Monetar European (SME) şi a Mecanismului Cursurilor de Schimb (MCS), creând astfel un sistem de cursuri de schimb relativ fixe ale monedelor europene. Un obiectiv major al SME a fost de a feri Europa Occidentală de efectele perturbatoare ale politicilor macroeconomice dezordonate americane şi de fluctuaţiile dolarului, apărute ca urmare a abandonării SBW al cursurilor fixe. Problemele economice grave ale anilor '70 au convins majoritatea guvernelor europene, cel puţin în principiu, de virtuţile echilibrării bugetelor şi ale politicilor puternice antiinflaţioniste. Legându-şi monedele naţionale între ele, europenii îşi propuseseră să-şi stabilizeze chestiunile monetare prin folosirea unor cursuri de schimb relativ fixe. Ţările europene au căzut de acord să lege cursurile propriilor valute de marca vest-germană, drept pentru care, în cadrul SME, Banca centrală a RFG a devenit practic banca centrală a Comunităţii Economice Europene.

Noul protecţionism

În ciuda – sau poate datorită – succesului GATT în scăderea barierelor tarifare, încă din anii '50 a început să apară o reacţie negativă la liberalizarea comerţului, reacţie ce s-a accentuat în deceniul al optulea. Deşi, oficial, tarifele scăzuseră, restricţiile informale netarifare sporiseră, mai ales la oţel, încălţăminte şi textile. Noi instrumente protecţioniste au fost create pentru a proteja sectoarele economice aflate în pericol ; ele cuprindeau reglementări cu caracter local, folosirea abuzivă a prevederilor antidumping şi a altor norme ale GATT, precum şi presiuni din partea guvernelor pentru acceptarea de către exportatori a „restricţiilor voluntare la export" (RVE). Spre deosebire de barierele formale de tip tarifar, care fuseseră eliminate în urma negocierilor GATT, noile restricţii apărute în anii '70 instaurau o serie de limitări cantitative ale importurilor.

În Statele Unite, renunţarea la liberalizarea comerţului şi orientarea către un nou protecţionism a început cu o creştere substanţială a importurilor, ceea ce a adâncit teama de declinul superiorităţii industriale americane. Cea mai semnificativă exemplificare a noului protecţionism este Acordul internaţional Multifibră (1973), care impunea anumite restricţii asupra importului de textile şi îmbrăcăminte din ţările în curs de dezvoltare, încălcând astfel principiul nediscriminării stipulat de GATT. Noul protecţionism a câştigat teren în anii '70, pe fondul unei serii de probleme economice – cursurile de schimb fluctuante, efectele crizei petrolului şi începutul stagnării ; un alt important factor favorizant a fost sofisticarea tehnologică tot mai mare a exporturilor japoneze. Oţelul şi automobilele au devenit principalele exporturi japoneze, ceea ce i-a alarmat pe concurenţii lor americani. De fapt, noul protecţionism era îndreptat în mare măsură împotriva Japoniei. Dacă măsurile protecţioniste preferate de americani erau restricţiile voluntare

la export, opţiunea vest-europenilor a fost să abuzeze de prevederile antidumping ale GATT şi să se folosească de reglementări cu caracter local. Ei căutau tehnici protecţioniste care să defavorizeze Japonia, dar să nu ofenseze Statele Unite.

Denumirea de „nou" protecţionism se justifică prin faptul că acesta diferă de formele anterioare de protecţie comercială. Multe dintre aspectele sale erau neoficiale şi le lipsea transparenţa – adică măsurile protecţioniste erau mascate şi dificil de recunoscut. Protecţionismul a luat uneori forma unor decizii administrative ce aveau aparent menirea să garanteze sănătatea publică sau siguranţa naţională. Se punea, de asemenea, un mai mare accent pe negocierile bilaterale. În timp ce regimul GATT se baza pe reguli explicite, pe multilateralism şi pe eliminarea barierelor comerciale formale, noul protecţionism se referea mult mai mult la barierele informale, la unilateralism şi la bunul-plac al administraţiilor. În Statele Unite, această înclinaţie spre unilateralism şi-a găsit expresia în Legea Comerţului (1974), mai ales în Secţiunea 301, care autorizează Reprezentantul SUA pentru Comerţ să ia măsuri împotriva ţărilor pe care Statele Unite le consideră ca făcând comerţ „neloial". Acest act este semnul unei treceri clare de la angajamentul faţă de liberalizarea comerţului la protecţionism şi bilateralism. În practică, Secţiunea 301 a fost folosită frecvent pentru a forţa efectiv partenerii comerciali ai Statelor Unite să accepte restricţii voluntare la export.

Apariţia şi răspândirea noului protecţionism s-a datorat în parte şi unei transformări majore a patternurilor comerţului mondial. În primii ani de după război, cea mai mare parte a comerţului era fie interindustrial, între ţările dezvoltate şi cele mai puţin dezvoltate, fie intraindustrial, peste Atlantic. Comerţul interindustrial este comerţul care implică sectoare diferite ale economiilor ; de exemplu, ţările dezvoltate exportau produse prelucrate în ţările mai puţin dezvoltate, în schimbul mărfurilor (alimente şi materii prime), care urmau traseul invers. Comerţul intraindustrial se referă la schimbul de bunuri în acelaşi sector industrial, cum ar fi exportul de vehicule motorizate între Statele Unite şi Europa Occidentală. În perioada imediat următoare războiului, patternurile comerţului intraindustrial moderau conflictele economice. De pildă, în comerţul intraindustrial dintre economiile industriale avansate din zona Atlanticului de Nord, creşterea importurilor nu ameninţa supravieţuirea sectoarelor industriale respective. Numai că, în anii '70, atunci când aceste patternuri au început să se schimbe, conflictele comerciale s-au intensificat.

Dezvoltarea Japoniei, apoi a pieţelor emergente din Asia-Pacific şi impactul lor profund asupra patternurilor comerţului mondial au constituit unul dintre motivele principale ale apariţiei noului protecţionism. Spre deosebire de cel al altor ţări industriale avansate, comerţul japonez a fost în mare parte unul interindustrial. Exporturile Japoniei, care s-au extins enorm în anii '70, constau aproape în totalitate în bunuri industriale (din care o mare parte se îndreaptă spre alte ţări industrializate) ; iar importurile se compuneau mai ales din mărfuri (alimente, energie, materii prime) provenind din Statele Unite, din ţările în curs de dezvoltare şi din alte ţări. Asupra explicaţiilor acestui model comercial unic al Japoniei există numeroase controverse, dar voi reveni mai târziu asupra lor. Dincolo de cauzele fenomenului însă, guvernul american şi guvernele europene au acuzat Japonia că îşi ţine intenţionat piaţa închisă, pentru ca produsele lor de export să nu poată pătrunde. Mai mult, revizioniştii americani spuneau că strategia economică japoneză fusese creată cu scopul de a distruge rând pe rând industriile tehnologiilor de vârf ale partenerilor săi de afaceri. În anii '80, trecerea economiilor în curs de

industrializare din ţările regiunii Asia-Pacific de la exportul de mărfuri la cel de produse prelucrate a intensificat conflictul comercial dintre Est şi Vest.

Contrarevoluţia conservatoare în teoria economică şi ideologia politică

La sfârşitul anilor ’70 au avut loc schimbări importante în rândul factorilor de decizie, precum şi la nivelul ideologiei economice şi politice. Monetarismul a devenit principala teorie macroeconomică ce explica performanţa economică, iar aceasta a zdruncinat consensul economic instaurat după război. Monetarismul a subminat concepţia anterioară, conform căreia cererea poate fi controlată prin politici guvernamentale pentru a asigura ocuparea completă a forţei de muncă. La nivel microeconomic, doctrina ajustării structurale a oferit baza apariţiei unei ideologii politice conservatoare, care susţinea dereglementarea economiei, reducerea substanţială a protecţiei sociale şi diminuarea rolului guvernului. De asemenea, numirea de către preşedintele Carter a lui Paul Volcker ca preşedinte al Federal Reserve, în 1979, a avut o influenţă hotărâtoare asupra politicii economice americane şi a economiei internaţionale.

Victoria monetarismului asupra ortodoxiei anterioare a fost în mare măsură opera economiştilor Milton Friedman şi Edmund Phelps. Argumentul monetarist se bazează pe teoria cantitativă a banilor şi pe conceptul de rată „naturală” a şomajului. Potrivit teoriei cantitative, inflaţia este în primul rând un fenomen monetar cauzat de crearea excesivă de bani de către băncile centrale. Ipoteza ratei naturale spune că fiecare economie are inevitabil o rată a şomajului, ce poate creşte sau descreşte cu câteva procente, în funcţie de circumstanţe, dar care va rămâne întotdeauna un prag de sus al activităţii economice. Monetariştii susţin că, din acest motiv, eforturile guvernelor de a scădea şomajul dincolo de această rată nu vor produce altceva decât o creştere a inflaţiei. Dezaprobând convingerea altor economişti, care credeau că descoperiseră cum să ajusteze economia, monetariştii spuneau că Federal Reserve ar trebui să stabilească o regulă clară a creşterii sigure şi neinflaţioniste a masei monetare şi apoi să iasă din scenă. Ei credeau că intervenţia guvernului în economie, care înseamnă programe vaste de protecţie socială, taxe mari şi reglementări extinse, nu făcea decât să perturbe piaţa, să descurajeze stimulentele de a economisi, a investi şi a munci, subminând astfel productivitatea economiei. După Friedman şi alţi economişti conservatori, soluţia acestor probleme era restrângerea severă a rolului guvernului.

Doctrina „ajustării structurale” a devenit şi ea o componentă importantă a contrarevoluţiei conservatoare. În timp ce monetarismul considera inflaţia ca fiind problema economică fundamentală a societăţilor moderne şi recomanda restrângerea politicilor macroeconomice, susţinătorii ajustărilor structurale argumentau că sunt necesare şi reforme la nivel microeconomic, dacă se doreşte ca economiile industrializate să aibă din nou o creştere economică şi de productivitate semnificative. Ei spuneau că impozitarea excesivă, suprareglementarea economiei şi alte intervenţii ale guvernelor descurajează iniţiativele economice private şi întârzie creşterea economică. În concluzie, statul bunăstării era de vină pentru problemele economice ale deceniului opt. De aceea, limitarea drastică a intervenţiei guvernamentale în economie era esenţială pentru sănătatea economiilor industrializate. Atât în Statele Unite, cât şi în Europa Occidentală au fost aplicate câteva propuneri de dereglementare şi privatizare. Aceste reforme au determinat o armonizare considerabilă a politicilor şi structurilor economice ale statelor vest-europene, punând

astfel bazele integrării lor regionale şi globale. Când Margaret Thatcher a devenit prim-ministru al Marii Britanii şi Ronald Reagan preşedinte al Statelor Unite, aceste idei conservatoare au ajuns la ordinea zilei, modificând semnificativ peisajul economic şi politic şi începând să domine agenda economică globală.

Criza datoriilor ţărilor mai puţin dezvoltate

Mijlocul anilor ’70 a fost o perioadă favorabilă pentru multe ţări în curs de dezvoltare şi pentru unele economii socialiste din Europa de Est. Apariţia uriaşei pieţe internaţionale de capital şi stagflaţia din economiile industrializate au oferit o şansă importantă ţărilor în curs de dezvoltare, pentru că ele puteau acum lua împrumuturi direct de la băncile comerciale americane, europene şi japoneze, care erau nerăbdătoare să le crediteze cu sume cât mai mari. Acest „împrumut suveran”, care însemna că guvernele împrumută de la băncile internaţionale pentru a finanţa proiecte supervizate de stat şi strategiile de substituire a importurilor (dezvoltarea industriei pentru a deservi piaţa internă), a făcut ca statele să poată scăpa de dependenţa de „imperialismul” corporaţiilor multinaţionale americane şi de condiţiile ce trebuiau respectate pentru a primi împrumuturi de la FMI şi Banca Mondială. Deşi mulţi credeau că aceasta este o strategie riscantă atât pentru bănci, cât şi pentru cei care luau împrumuturile, avertismentele lor nu erau luate în seamă de nimeni ; aşa cum spunea Walter Wriston de la Citibank, „ţările nu dau faliment”. În plus, inflaţia anilor ’70 făcea ca ratele reale ale dobânzilor să fie foarte mici sau chiar negative. În aceste condiţii, băncile erau mai mult decât dornice să acorde împrumuturi şi ar fi fost culmea ca ţările interesate să nu le ia.

În 1979, aceste condiţii favorabile acordării de împrumuturi către ţările mai puţin dezvoltate s-au risipit, o dată cu numirea lui Volcker ca preşedinte al Federal Reserve. Pentru a salva lumea de hiperinflaţie şi a relua creşterea economică, Volcker şi colegii săi au considerat că se impun măsuri drastice. Ca urmare, Federal Reserve a luat decizia de a majora rata dobânzilor, ceea ce a aruncat lumea într-o recesiune severă, în care ţările mai puţin dezvoltate s-au trezit că au datorii uriaşe, că ratele reale ale dobânzilor au crescut, iar câştigurile externe din care să-şi achite datoriile au scăzut. Datoriile uriaşe ale multor ţări în curs de dezvoltare din Africa, America Latină şi din alte zone le-au făcut să devină din nou dependente de Banca Mondială şi FMI. Pentru a primi asistenţă de la aceste instituţii, ţările datornice au fost silite să accepte un program strict de ajustări structurale, adică să renunţe la intervenţionismul statal şi la strategia substituirii importurilor şi să adopte politici orientate către piaţă, aşa cum erau ele concepute de liderii FMI şi ai Băncii Mondiale. Aceste reforme au uşurat drumul spre succes al unor ţări în curs de dezvoltare din America Latină în anii ’80 şi ’90, până când criza financiară de la sfârşitul anilor ’90 le-a aruncat din nou în aer. Pentru cele mai sărace dintre ţările în curs de dezvoltare, datoriile externe au continuat să fie o povară grea ; de aceea, în iunie 1999, marile puteri au recomandat ca aceste datorii să fie prescrise.

Triumful băncilor centrale

Contrarevoluţia monetaristă a avut un puternic impact politic şi economic, pentru că ea oferea argumente solide care să justifice dorinţa conducătorilor băncilor centrale din Germania, SUA şi din alte părţi de a scoate economia de sub controlul politicienilor

„iresponsabili" şi de a-l prelua ei înşişi, salvând economiile naţionale de inflaţia galopantă. Repulsia faţă de inflaţie era puternică mai ales în Germania Federală, care avusese în această privinţă experienţa dezastruoasă a anilor '20. Administraţiile americane care s-au succedat în anii '70 au folosit tehnicile tradiţionale (deficitul fiscal şi expansiunea masei monetare) pentru a scoate economia americană din stagflaţie. Aici a fost nevoie de cooperarea partenerilor economici ai Statelor Unite, mai ales a Germaniei Federale, care trebuia să fie dispusă să absoarbă dolarii rezultaţi din expansiunea economică americană. Vest-germanii au devenit însă tot mai refractari la acest tip de cooperare şi s-au plâns că Statele Unite exportă inflaţie. La sfârşitul anilor '70, germanii au devenit total nemulţumiţi de politicile inflaţioniste ale americanilor şi se pare că l-au anunţat pe Volcker că intenţionează să creeze Sistemul Monetar European, pentru a se proteja pe ei înşişi, dar şi restul Europei Occidentale de politicile economice americane, inflaţioniste şi haotice.

Deşi Volcker însuşi nu era un monetarist strict, el a fost de acord cu opinia autorităţilor financiare germane că principala cauză a problemelor economiei mondiale era inflaţia ridicată, generată în mare parte de tipărirea excesivă de bani americani. Propriile convingeri conservatoare, precum şi ameninţarea poziţiei dolarului de către Sistemul Monetar European i-au făcut pe Volcker şi pe colegii săi de la Federal Reserve să adopte imperativul monetarist al limitării masei monetare, făcând din lupta contra inflaţiei principalul scop al politicii macroeconomice americane. În toamna anului 1979, Federal Reserve şi-a înăsprit simţitor politica monetară pentru a elimina inflaţia din Statele Unite şi din economia mondială. Această acţiune curajoasă a pus capăt stagflaţiei, dar a aruncat lumea într-o recesiune severă, cu consecinţe dezastruoase, mai ales pentru ţările în curs de dezvoltare şi cele comuniste, care aveau datorii uriaşe. Triumful băncilor centrale a însemnat că stabilitatea preţurilor a avut prioritate în faţa eradicării şomajului.

Concluzie

Recesiunea gravă de la sfârşitul anilor '70, criza ostaticilor din Iran, în 1979-1980, care a demonstrat că Statele Unite nu sunt câtuşi de puţin capabile să se descurce cu terorismul din Orientul Mijlociu, precum şi incapacitatea Administraţiei Carter de a face faţă celei de-a doua crize a petrolului, toate acestea au dus la victoria clară a lui Ronald Reagan în alegerile prezidenţiale din 1980 şi la o contrarevoluţie profundă în politica economică americană. Inovaţiile politice ale lui Reagan constau, în parte, în respingerea politicilor anterioare, dar pe de altă parte, ele au reprezentat prima încercare serioasă a unei administraţii americane de a înfrunta declinul economic relativ al Statelor Unite şi de a începe ajustarea economiei americane la noile evoluţii economice, tehnologice sau de altă natură care transformau economia mondială. De-a lungul deceniului al nouălea, şi celelalte puteri industriale, precum şi un număr tot mai mare de economii în curs de dezvoltare au început să se ajusteze, la rândul lor, în conformitate cu realităţile în schimbare ale economiei şi politicii.

Capitolul 3

Nesiguranţa sistemului comercial

Unul dintre marile paradoxuri ale comerţului internaţional este că, deşi aduce mari beneficii societăţii în general şi consumatorilor în particular, liberalizarea sa este permanent ameninţată de protecţionism. Ca mulţi alţi americani, am o maşină japoneză, un televizor produs în Asia de Est şi ascult muzică la un aparat de radio sau un CD-player fabricat tot acolo. Şi, tot ca mulţi alţi americani, nu vreau să renunţ la aceste beneficii ale liberului schimb. Deoarece competiţia comercială forţează producătorii americani să-şi îmbunătăţească permanent produsele şi să menţină preţurile scăzute, iar multe dintre cele mai bune slujbe din Statele Unite sunt în uriaşul sector al exporturilor, mulţi americani au beneficii indirecte de pe urma comerţului internaţional. Cu toate acestea, americanii se plâng şi cer protecţie împotriva importurilor „incorecte", care le ameninţă mijloacele de existenţă. Deşi tendinţe protecţioniste există tot timpul, ele se exacerbează în vremurile mai dificile şi/sau când deficitul comercial creşte.

În anii '80 şi '90, liberul schimb a început să fie tot mai contestat. Această stare de lucruri, prefigurată de noul protecţionism din anii '70, se datorează îngrijorării tot mai mari faţă de uriaşul deficit comercial şi de plăţi al Statelor Unite şi faţă de ameninţarea „dezindustrializării" resimţită în anii '80, apariţiei noilor teorii ale protecţionismului comercial, precum şi importanţei tot mai mari a problemelor comerciale neacoperite de Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT). În ciuda creării Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC) în 1995 şi a altor reforme, problemele sistemului comercial internaţional nu au fost încă rezolvate, iar veşnica dispută dintre susţinătorii liberalizării comerţului şi cei ai protecţionismului continuă.

Tensiunea dintre liberalizarea comerţului şi protecţionismul comercial

Toţi economiştii sunt de acord că liberul schimb este superior oricărei forme de protecţionism comercial. De fapt, economiştii îl consideră a fi cea mai bună politică a unei ţări, chiar dacă toate celelalte practică protecţionismul, argumentând că economia care rămâne deschisă va câştiga oricum mai mult de pe urma importurilor mai ieftine decât va pierde din exporturile refuzate. Cu toate acestea, protecţionismul nu a dispărut niciodată complet, ba chiar, în ultimele două secole, restricţiile comerciale au constituit o trăsătură permanentă şi proeminentă a economiei mondiale. Din punct de vedere istoric, protecţionismul

a avut o pondere mai mare decât liberul schimb. Deşi naţiunile vor să se bucure de foloasele acestuia din urmă, ele refuză adesea să-şi deschidă propriile pieţe şi să permită forţelor pieţei să hotărască distribuţia la nivel internaţional a câştigurilor comerciale. Deşi justificarea liberului schimb rămâne solidă, doctrina protecţionistă reapare mereu sub înfăţişări diferite. În realitate, n-a existat niciodată comerţ „liber" care să nu aibă nici o restricţie sau foarte puţine. Din acest motiv, termenul de „liberalizare a comerţului" (mişcarea către un comerţ într-adevăr liber) este mai potrivit decât cel de „liber schimb".

Prima epocă a unui comerţ relativ liber a început o dată cu retragerea legislaţiei cerealelor în Marea Britanie (1846) şi cu desfiinţarea restricţiilor britanice asupra importurilor de grâu. Aceasta şi alte iniţiative din a doua jumătate a secolului al XIX-lea au constituit paşi importanţi spre liberalizare. Totuşi, în ultimele decenii ale acelui secol, cursul evenimentelor a început să se schimbe şi protecţionismul a câştigat treptat teren. Între cele două războaie mondiale, comerţul internaţional s-a restrâns semnificativ. Apoi, în următorii treizeci de ani de după al doilea război mondial, lumea a cunoscut din nou o perioadă de liberalizare şi expansiune comercială. În mare parte datorită reuşitei celor opt runde de negocieri din cadrul GATT, care au început la scurt timp după război, comerţul internaţional s-a dezvoltat chiar mai repede decât economiile naţionale şi le-a făcut să devină mai integrate. La mijlocul anilor '70, stagflaţia globală şi alte elemente au făcut ca noul protecţionism să cucerească ţară după ţară, încetinind expansiunea comercială. În anii '90, în urma negocierilor din cadrul Rundei Uruguay (1993) s-a creat Organizaţia Mondială a Comerţului (1995), care a reînnoit speranţele de continuare a liberalizării comerţului. În acelaşi timp însă, au apărut şi noi obstacole, cum ar fi comerţul dirijat, regionalismul economic şi teama de globalizare. Astfel, tensiunea dintre liberalizare şi protecţionism continuă, iar viitorul sistemului „liberului schimb" este încă sub semnul întrebării.

La începutul secolului XXI, liberalizarea comerţului este ameninţată de anumite evoluţii intelectuale, economice şi politice. Argumentele teoretice sau intelectuale în sprijinul acesteia au fost subminate datorită schimbării perspectivei asupra bazei comerţului (de la avantajul „comparativ" la cel „competitiv"), a formulării unei teorii comerciale „noi" (strategice) şi a integrării dintre comerţ şi investiţiile externe directe ale firmelor multinaţionale. Pătrunderea din ce în ce mai adâncă a comerţului în economiile interne a forţat luarea în serios a unor probleme complexe, cum ar fi definirea comportamentului economic legitim şi „corect", întrucât ceea ce e corect într-o societate poate fi considerat incorect în alta. În plus, există o opoziţie politică tot mai puternică faţă de liberalizarea comercială din partea celor preocupaţi de protecţia socială a lucrătorilor, de mediu şi de respectarea drepturilor omului. Deşi Runda Uruguay şi OMC au constituit o încercare de a face faţă acestor probleme, există multe altele cu care sistemul comercial se confruntă încă. Pe scurt, managementul comerţului într-o economie globală cu un grad înalt de integrare, alcătuită din state-naţiune independente şi concurente, a devenit o formidabilă provocare.

Liberalizarea comerţului şi criticii săi

De-a lungul istoriei moderne, susţinătorii şi oponenţii liberalizării comerţului s-au aflat într-o continuă şi aprinsă dezbatere. Şi, dacă diverse chestiuni particulare s-au mai schimbat, argumentele de bază ale celor două părţi au rămas, în esenţă, aceleaşi. *Susţinătorii* liberalizării îşi apără poziţia cu ajutorul principiilor fundamentale ale sistemului pieţei, formulate pentru prima oară acum două sute de ani. Economiştii Adam Smith şi David Ricardo au arătat că eliminarea piedicilor din calea mişcării libere a bunurilor ar permite specializarea fiecărei naţiuni şi utilizarea optimă a factorilor de producţie limitaţi ai lumii. Aceasta va lăsa, în schimb, ca patternurile comerţului internaţional să fie determinate de principiul avantajului comparativ, adică de preţuri. Funcţionarea principiului avantajului comparativ asigură că o ţară va obţine în cele din urmă o eficienţă economică şi o bunăstare mai mare participând la comerţul internaţional decât instaurând protecţionismul comercial. La baza acestui angajament faţă de liberul schimb stă convingerea că scopul activităţii economice este beneficiul consumatorului şi maximizarea bunăstării globale. Liberul schimb maximizează alegerea consumatorului şi facilitează folosirea eficientă a resurselor mondiale limitate. Din această perspectivă, principalul scop al exporturilor este de a plăti importurile şi nu de a creşte bogăţia producătorilor sau puterea statului.

Susţinătorii liberalizării comerţului spun că eforturile de a proteja mediul de afaceri intern presupun costuri foarte mari, mult mai mari decât îşi imaginează unii. Capitalismul se bazează pe competiţie, iar o ţară riscă să se prăbuşească economic dacă se sustrage competiţiei comerciale. Cu excepţia cazurilor de protecţie a „industriilor incipiente" care au avut succes, principala consecinţă a măsurilor protecţioniste este transferul veniturilor dinspre consumatori şi sectoarele neprotejate înspre capitalul şi forţa de muncă din sectoarele protejate. Costurile de ansamblu pentru economie pot fi – şi de obicei chiar sunt – foarte mari. Într-un studiu al lui Gary Hufbauer şi Kim Elliot din 1994, publicat în contextul unei controverse aprinse legate de ratificarea NAFTA, se arăta că protecţionismul comercial este foarte costisitor pentru economia americană; efortul de a păstra locurile de muncă prin impunerea unor restricţii comerciale necesita, în medie, 170.000 de dolari pentru fiecare loc de muncă salvat, iar în unele ramuri industriale suma se ridica la 500.000 de dolari[25]. Deşi costurile protecţionismului sunt de cele mai multe ori justificate sub pretextul că dau un răgaz industriilor protejate pentru a redeveni competitive, faptele nu prea susţin această justificare.

Cu toate acestea, economiştii sunt conştienţi că protejarea industriilor *incipiente* poate justifica o formă de protecţionism temporar. O industrie nouă, dacă este protejată faţă de competiţia internaţională, poate deveni suficient de puternică şi competitivă încât să supravieţuiască şi în momentul în care protecţia dispare. Una dintre problemele majore ale protecţiei industriilor incipiente este totuşi aceea că nu se poate şti cu siguranţă dacă respectiva industrie protejată va putea să-şi asigure o poziţie competitivă pe piaţa mondială. În realitate, competitivitatea pe termen lung a unei industrii protejate se poate determina doar printr-o serie de încercări succesive. O altă problemă este că politicile protecţioniste devin prea adesea permanente şi prea adesea protejează de fapt industrii *decrepite*. Cazul Japoniei a dovedit că protecţia industriilor incipiente poate da

rezultate. Şi într-adevăr, cele mai multe reuşite atribuite politicii industriale şi politicii comerciale strategice sunt exemple ale succesului protecţiei industriilor incipiente.

Printre *contestatarii* liberului schimb se numără mercantiliştii secolului al XVIII-lea, naţionaliştii economici ai secolului al XIX-lea şi criticii contemporani ai globalizării economice ; de-a lungul timpului, motivaţiile protecţionismului comercial s-au schimbat simţitor. Mercantiliştii secolelor XVII-XVIII doreau un excedent comercial în primul rând pentru că îl identificau cu puterea militară. După revoluţia industrială de la sfârşitul secolului al XVIII-lea, industrializarea a devenit preocuparea principală a naţionaliştilor economici, care considerau că producţia are o mare valoare pentru o naţiune, întrucât îi conferă acesteia putere militară şi autonomie. Aşa cum scria Alexander Hamilton, teoreticianul mercantilist al dezvoltării economice a Statelor Unite, într-un text din 1971 scris în apărarea muncitorilor americani, „nu doar bogăţia, ci şi independenţa şi securitatea unei ţări par a fi strâns legate de prosperitatea manufacturilor". La începutul secolului XXI, unii tehno-naţionalişti ai zilelor noastre subliniază importanţa protejării şi sprijinirii industriilor tehnologiilor de vârf, asociate cu o economie industrială avansată, iar alţii privesc comerţul şi globalizarea ca ameninţări pentru bunăstarea unei ţări (locuri de muncă, salarii etc.), pentru mediu şi pentru drepturile omului.

Presiunile în vederea instaurării protecţionismului comercial n-au dispărut niciodată, ele devenind puternice şi având câştig de cauză mai ales în perioadele de cădere economică. Aprobarea măsurilor protecţioniste se datorează, în parte, lipsei de înţelegere a publicului cu privire la ce poate şi ce nu poate face comerţul pentru o economie. Cu toate acestea, o cauză mult mai importantă a succesului protecţionismului este faptul că procesul politic tinde să favorizeze interesele speciale care doresc protecţie. În timp ce acest tip de grupuri îşi cunosc bine interesele şi sunt, în general, bine organizate şi structurate, consumatorii nu întrunesc, de obicei, nici una dintre aceste condiţii. De asemenea, o serie de evoluţii comerciale de după al doilea război mondial au contribuit şi ele la succesul cauzei protecţionismului.

Retorica şi atitudinea protecţioniştilor americani şi chiar opinia publică au luat o turnură potrivnică liberalizării comerţului. Publicul şi oficialii americani vorbesc întotdeauna despre „concesiile" comerciale făcute străinilor, în ciuda faptului că liberalizarea avantajează inclusiv Statele Unite ; de cele mai multe ori, comerţul nu este un joc de sumă zero. În anii '80, teama de comerţul neloial, care ar putea duce la pierderea unor locuri de muncă americane, a dat apă la moară scepticismului privitor la liberalizare ; politica americană a început să pună accentul pe modurile de a-i determina pe partenerii incorecţi să se poarte cum trebuie. În anii '90, această atitudine a devenit şi mai îngrijorătoare, pe măsură ce tot mai mulţi americani au început să pună în discuţie însăşi ideea de liberalizare a comerţului. Ca expresie a acestei atitudini, Administraţia Clinton a devenit mai puţin interesată să propună o nouă rundă de negocieri comerciale multilaterale. Eşecul încercării acesteia de a obţine o autoritate de negociere „rapidă" (*fast-track*) a fost o experienţă care dă de gândit.

Deşi această dispută nu se va sfârşi probabil niciodată, există câteva elemente generale privind comerţul şi consecinţele sale care ar trebui clarificate. Comerţul sporeşte într-adevăr bunăstarea unei naţiuni, dar există şi perdanţi. Şi cum aceştia din urmă simt mai acut durerea decât simt câştigătorii victoria, politica naţională, din motive etice şi politice, trebuie să asiste şi să ofere compensaţii muncitorilor şi altor categorii defavorizate de liberalizarea comerţului. Contrar opiniei exprimate adesea în dezbaterile publice, comerţul

nici nu creşte, nici nu scade nivelul general al ocupării forţei de muncă dintr-o economie ; acest nivel este determinat de politicile macroeconomice (fiscale şi monetare). Pe de altă parte, comerţul creşte într-adevăr eficienţa naţională şi numărul slujbelor bine plătite, pentru că restructurează economiile naţionale ; competiţia loveşte în industriile care îşi pierd avantajul comparativ, eliberând astfel resursele lor (capital şi forţă de muncă) pentru a fi folosite în industriile mai eficiente şi mai competitive. Balanţa comercială generală a unei ţări este determinată de diferenţa dintre economiile şi investiţiile sale ; deficitul (excedentul) unei ţări, de exemplu, se datorează unei rate scăzute (ridicate) de economisire, şi nu comportamentului incorect al vreunei alte ţări, ceea ce e foarte relevant pentru discuţiile privind deficitul comercial american continuu în relaţia cu Japonia. Totuşi, felul bunurilor exportate de o ţară poate fi influenţat de politici naţionale cum ar fi protecţia industriilor incipiente şi sprijinirea educaţiei, cercetării şi dezvoltării.

Evoluţia postbelică a comerţului internaţional

De la formularea ei în 1930, de către Eli Heckscher şi Bertil Ohlin, teoria convenţională a comerţului (numită uneori modelul dotării cu factori sau teoria H-O) a fost acceptată de economişti ca fiind explicaţia standard a comerţului internaţional[26]. Această teorie spune că o ţară se va specializa în producţia şi exportul acelor produse în care are un avantaj comparativ al costurilor în raport cu alte ţări. Ea se bazează pe presupunerea că există randamente constante la scară (adică o creştere a producţiei nu determină o reducere a costurilor), că fiecare tehnologie de producţie este la dispoziţia tuturor ţărilor şi că, în consecinţă, avantajul comparativ şi patternul comercial al unei ţări sunt determinate doar de dotarea lor cu factori precum capitalul, forţa de muncă şi resursele naturale. Teoria avantajului comparativ, ca orice teorie, simplifică foarte mult lumea reală.

Problema cu această teorie este că patternurile comerciale reale diferă considerabil de cele prezise de ea. Un exemplu semnificativ este comerţul intraindustrial dintre ţările cu dotări similare în factori : de pildă, Statele Unite şi Europa Occidentală sunt parteneri comerciali importanţi, chiar dacă au dotări foarte asemănătoare în privinţa factorilor. De-a lungul timpului, eforturile economiştilor de a explica această anomalie, dar şi altele, au modificat simţitor conceptul de avantaj comparativ. Acum se consideră că patternurile comerciale se datorează deopotrivă accidentelor istorice şi politicii guvernelor, nu doar resurselor. Mai mult, teoria convenţională a comerţului s-a modificat ea însăşi şi s-a lărgit, cuprinzând şi factori precum importanţa capitalului uman (forţa de muncă calificată), „învăţarea din experienţă”, inovaţia tehnologică şi economiile de scară (costul mediu de producţie scade proporţional cu creşterea producţiei). Aceste revizuiri au transformat într-o aşa măsură modelul H-O, încât unii economişti cred că acum teoria comerţului internaţional nu este altceva decât o înşiruire eclectică a numeroşilor factori care determină avantajul comparativ şi fluxurile comerciale.

Integrarea comerţului internaţional şi investiţiile străine

Rolul tot mai important al corporaţiilor multinaţionale (CMN) în economia globală a afectat puternic sistemul comercial. O parte substanţială a comerţului mondial se desfăşoară acum sub forma transferurilor *intrafirmă*, la preţuri stabilite de firme şi ca

parte a strategiei globale a corporaţiei ; de cele mai multe ori, patternurile comerciale rezultate nu sunt deloc în conformitate cu teoria convenţională a comerţului, bazată pe concepţiile tradiţionale asupra avantajului comparativ. În plus, fracţiunea din comerţul total ocupată de activităţile comerciale ale CMN a crescut considerabil ; la începutul anilor '90, de exemplu, se estima că jumătate din totalul activităţilor comerciale americane şi japoneze se desfăşura între firmele în proprietate străină şi ţările lor de origine[27]. Acest tip de comerţ controlat a devenit o trăsătură importantă a economiei internaţionale. Internaţionalizarea producţiei este într-adevăr una dintre trăsăturile fundamentale ale economiei internaţionale de la începutul secolului XXI. Şi, în mod evident, această situaţie este invocată mult prea des de guverne pentru a-şi justifica sprijinul pe care îl acordă propriilor CMN, în dauna competitorilor străini.

De la avantajul comparativ la avantajul competitiv

O altă evoluţie intelectuală importantă, care a subminat teoria convenţională a comerţului internaţional, este trecerea de la teoria avantajului „comparativ" la cea a avantajului „competitiv", conform căreia, frecvent, comerţul este influenţat hotărâtor de specializarea arbitrară, de accidentele istorice şi de progresele tehnologice[28]. Această nouă concepţie recunoaşte că importanţa schimbărilor tehnologice în determinarea caracteristicilor comerţului a crescut. Şi, de asemenea, este esenţial să realizăm că tehnologiile ce stau la baza avantajului competitiv şi determină patternurile comerciale sunt adesea create deliberat prin politicile guvernelor şi ale corporaţiilor.

Un studiu important care demonstrează trecerea de la avantajul comparativ la cel competitiv este cel efectuat de Michael Porter la Harvard University Business School[29]. Principala lui descoperire este că trăsăturile unei economii naţionale influenţează mediul firmelor naţionale, facilitând sau obstrucţionând dezvoltarea avantajului competitiv în anumite sectoare industriale. Potrivit lui Porter, unele aspecte ale economiei naţionale au o importanţă deosebită : cultura naţională şi efectele ei asupra scopului activităţilor economice, statutul capitalului şi al forţei de muncă, existenţa unei cereri suficiente, sănătatea industriilor de bază şi structura industrială a economiei. Porter a demonstrat că aceşti factori determină condiţiile competitive interne, care, la rândul lor, influenţează competitivitatea internaţională a diferitelor sectoare economice.

Înlocuind tradiţionalul termen „avantaj comparativ" cu cel de „avantaj competitiv", Porter aduce dovezi convingătoare în sprijinul ideii că avantajul în comerţul internaţional (în industrie, cel puţin) poate fi şi chiar este mai degrabă ceva creat, prin opţiuni politice şi decizii guvernamentale şi corporatiste, decât un dar static din partea Mamei-Naturi. Dacă firmele individuale sunt, în ultimă instanţă, responsabile pentru obţinerea sau nu a avantajului competitiv, guvernele pot juca un rol important şi chiar decisiv în promovarea propriilor firme naţionale pe pieţele internaţionale.

O naţiune avansată într-o tehnologie anume tinde să-şi întărească poziţia în timp, iar dacă o alta, mai ales o naţiune mică, este deficitară în tehnologia respectivă, i se poate părea imposibil să o ajungă din urmă pe prima. Aceasta se întâmplă deoarece productivitatea şi competitivitatea cresc pe măsură ce se acumulează experienţă (ceea ce economiştii numesc „dependenţa de cale") şi sunt determinate în mare parte de modelul iniţial de specializare ; de exemplu, eu scriu aceste rânduri utilizând un computer Apple Macintosh, care este egal, dacă nu chiar superior din punct de vedere tehnologic unui

Wintel (cu software Windows şi procesor Intel); cu toate acestea, erorile de marketing ale firmei Apple au permis computerelor Wintel să câştige un segment foarte mare de piaţă, pe care Apple nu l-a putut egala. În domeniul tehnologiilor de vârf, importanţa avansului în privinţa inovaţiilor şi marketingului a făcut competiţia mult mai acerbă[30].

Teoria strategică a comerţului

Teoria convenţională a comerţului internaţional, cu sprijinul ei necondiţionat acordat liberalizării comerţului, este concurată de „noua teorie a comerţului", cunoscută cel mai adesea sub numele de „teoria strategică a comerţului". Ideea de bază a acestei noi teorii este că o firmă, asistată de guvernul ţării în care a fost înfiinţată, poate concepe o strategie care o va face capabilă să concureze efectiv într-o industrie oligopolistă; de exemplu, o industrie ca aceea a aviaţiei comerciale, unde nu pot exista decât puţine firme viabile. Această teorie trimite la concluzia că guvernele naţionale pot şi trebuie să-şi ajute propriile firme să concureze cu succes pe pieţele oligopoliste. Dorinţa generală de superioritate tehnologică a mărit simţitor receptivitatea guvernelor la politicile economice ce decurg din noua teorie.

Noua teorie este aplicabilă mai ales sectoarelor tehnologiilor de vârf, cum ar fi cele ale automobilelor, computerelor şi produselor farmaceutice, unde economiile de scară şi „învăţarea din experienţă" au o importanţă deosebită. În industriile unde costul unitar scade pe măsură ce producţia creşte, firmele care au un avans din start îşi pot mări eficienţa şi pot scădea preţurile, scoţând astfel de pe piaţă firmele concurente. Aşa că economiile de scară vor determina piaţa, în astfel de ramuri, să favorizeze doar una sau câteva firme mari; adică industria respectivă va deveni oligopolistă, iar piaţa va ajunge până la urmă să fie dominată de un număr limitat de firme. Aceasta înseamnă că modul în care se comportă o anumită firmă va conta şi va influenţa deciziile celorlalte firme. Acolo unde există competiţie imperfectă sau oligopolistă, există şi profituri exagerat de mari sau rente de monopoluri. Aceste rente sau profituri enorme pot fi deţinute doar de un număr mic de firme sau chiar de una singură. Apoi, este foarte probabil ca fiecare firmă să urmeze strategii de creştere a rentelor economice sau a profiturilor. Într-o piaţă cu adevărat competitivă (nu oligopolistă), noua teorie nu se aplică. De exemplu, un fermier oarecare, ce concurează cu mii de alţi fermieri, se supune legilor cererii şi ofertei şi nu poate schimba preţurile plătite pe piaţă pentru produsele sale.

Pe de altă parte, firmele oligopoliste concurente, cum ar fi producătorii de automobile sau de avioane, pot alege şi chiar aleg în mod conştient o anumită cale de acţiune, care anticipează comportamentul concurenţilor lor. Dacă este o cale reuşită, ea va permite firmei respective să capteze un sector mult mai mare al pieţei decât ar fi fost posibil într-o competiţie perfectă. Firmele oligopoliste urmează strategii prin care îşi ajustează preţurile şi producţia, cu scopul de a influenţa preţurile şi producţia firmelor concurente. Două dintre cele mai importante strategii folosite pentru a creşte dominaţia pe termen lung pe o piaţă oligopolistă sunt dumpingul (vânzarea sub costul de producţie, pentru a elimina concurenţii din aria respectivă) şi preempţiunea pieţei (prin investiţii uriaşe în capacităţile de producţie, pentru a descuraja eventualii nou-veniţi pe piaţă). Multe firme oligopoliste au posibilitatea şi chiar uzează de aceste strategii.

În competiţia oligopolistă, teoria strategică a comerţului atribuie un rol esenţial guvernului ţării de origine a firmei. Dacă admitem că guvernele pot sprijini în mare măsură

firmele naţionale, atunci un guvern poate proteja firmele din ţara sa de competitorii străini sau poate acorda subvenţii unei firme pentru a-şi scădea preţurile şi a-şi mări avantajul competitiv pe pieţele interne şi internaţionale. Guvernul Statelor Unite a ajutat firma Boeing, oferindu-i contracte generoase pentru industria apărării, iar guvernul britanic şi cel francez au sprijinit firma Airbus prin subvenţii directe. Multe dintre sectoarele astfel sprijinite privesc „tehnologiile duale", foarte importante atât pentru industria militară, cât şi pentru competitivitatea economică. Importanţa acestor industrii şi a avansului tehnologic încurajează firmele şi guvernele ţărilor de origine să încerce să intre pe astfel de pieţe înaintea potenţialilor concurenţi, printr-o strategie a primei lovituri ; procesele cumulative („cel ce are primeşte") şi dependenţa de cale le vor întări în timp poziţia pe piaţă. Atât raţiunile comerciale, cât şi cele de securitate determină multe naţiuni să acţioneze în vederea asigurării unei capacităţi cât mai mari în domeniile acestor tehnologii.

Teoria strategică a comerţului a devenit un subiect foarte discutat în comunitatea economiştilor. Unii critici susţin că este o idee deopotrivă inteligentă, vicioasă şi periculoasă, care le dă dreptate şi le face jocul protecţioniştilor. Alţi contestatari sunt de acord cu această caracterizare, dar subliniază şi faptul că teoria, în sine, nu aduce nimic cu adevărat nou faţă de vechile argumente, deja discreditate, în favoarea protecţionismului comercial. Răspunzând atacurilor, unii dintre primii şi cei mai puternici susţinători şi-au mai temperat entuziasmul. Pentru cei mai mulţi economişti, teoria strategică a comerţului a devenit un joc intelectual, cu prea puţină relevanţă pentru lumea reală a politicii comerciale. Cu toate acestea, în ciuda criticilor şi a retractărilor, are un impact major asupra politicii guvernelor şi, după cum se argumentează uneori, este un factor al începerii creşterii comerţului mondial.

Cei mai mulţi economişti resping supoziţia care stă la baza teoriei strategice a comerţului, conform căreia unele ramuri industriale şi activităţi economice sunt mai importante decât altele şi consideră, în schimb, că *toate* industriile au fost create egale şi nici un sector economic nu este în sine mai valoros decât altele. Rata creşterii productivităţii într-un sector economic este singura măsură reală a valorii sale şi a contribuţiei pe care o aduce la bunăstarea pe termen lung a ţării. De aceea, fiecare naţiune trebuie să se specializeze într-un anumit sector, în care există rate înalte ale productivităţii şi în care are un avantaj comparativ. Această idee este exprimată într-o vorbă foarte des repetată, atribuită lui Michael Boskin, preşedintele Council of Economic Advisors în timpul Administraţiei Bush, şi anume *chips are chips* şi nu contează de ce fel sunt, atât timp cât o economie le poate obţine. Dacă o ţară are un avantaj comparativ în domeniul chips-urilor din cartofi, nu şi în domeniul cipurilor de calculatoare, atunci trebuie să le exporte pe primele şi să le importe pe cele din urmă. De aceea, chiar dacă unele activităţi economice pot fi în sine mai valoroase decât altele, criticii politicii comerciale strategice spun că guvernele nu sunt în măsură să stabilească „învingătorii" şi că orice încercare de a face acest lucru va fi speculată inevitabil de anumite interese particulare. Aceşti critici mai susţin că favorizarea unui sector va risipi cu siguranţă din resursele limitate şi va pune în pericol alte sectoare, care pot fi chiar mai valoroase pentru economie, pe termen lung. Mai mult, subvenţiile şi protecţionismul comercial vor provoca represalii din exterior şi toată lumea va avea de pierdut.

Ce concluzie am putea trage în legătură cu teoria strategică a comerţului şi cu politica industrială căreia îi oferă suport intelectual ? Pe de o parte, economiştii consideră că e

foarte greu de ştiut dacă intervenţia guvernului pe pieţele oligopoliste funcţionează sau nu şi dacă aduce beneficii unei firme naţionale oarecare. Totuşi există numeroase dovezi în sprijinul ideii că, în anumite împrejurări, asistenţa acordată de guvern unei firme poate aduce recompense tehnologice şi beneficii pentru restul economiei. Chiar dacă dovezile empirice ale succesului politicii industriale sunt evident mixte, sprijinul guvernamental pentru industriile incipiente din anumite sectoare a reuşit adesea să creeze tehnologii care s-au răspândit în întreaga economie ; ce exemplu mai bun am putea găsi, dacă nu sprijinul acordat de guvernul american inovaţiilor şi dezvoltării Internetului ? ! E cert că guvernele din întreaga lume consideră că sprijinirea industriilor tehnologiilor de vârf aduce mari beneficii pe termen lung. Dar cel mai important este că, aşa cum s-a demonstrat, sprijinul guvernamental acordat cercetării şi dezvoltării aduce mari beneficii întregii economii.

Runda Uruguay şi Organizaţia Mondială a Comerţului

La începutul anilor ’80, regimul comercial al Sistemului Bretton Woods nu mai era adecvat economiei mondiale foarte integrate, competiţiei oligopoliste, economiilor de scară şi avantajului comparativ aflat într-o continuă schimbare. În plus, noul protecţionism al anilor ’70 determinase instituirea a numeroase bariere netarifare, cum ar fi cotele şi subvenţiile guvernamentale. Însuşi caracterul comerţului se schimbase, făcând ca regulile şi regimul comerţului să devină desuete. Comerţul se afla acum într-o strânsă interacţiune cu activităţile globale ale firmelor multinaţionale şi se extindea rapid, atât în domeniul serviciilor, cât şi în cel al produselor prelucrate. În anii ’80, noul regionalism, în special accelerarea mişcării pentru integrarea europeană, a fost considerat o ameninţare la adresa sistemului comercial multilateral. Semnificativ în acest sens este faptul că Statele Unite au început să facă presiuni asupra partenerilor săi comerciali europeni spre a obţine o nouă rundă de negocieri, care să întărească sistemul comercial multilateral. Aceste presiuni au avut, în cele din urmă, efectul dorit şi părţile s-au reunit la Punta del Este, în 1986, pentru Runda Uruguay ; după intense negocieri, runda s-a încheiat în 1993, iar acordul a fost semnat în aprilie 1994.

Acordul Rundei Uruguay, care a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1995, reducea tarifele ţărilor bogate asupra produselor prelucrate la doar câteva procente şi crea Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC). Nu numai că au fost reduse substanţial tarifele formale pe bunuri, ci au fost reduse şi chiar eliminate multe cote la import şi subvenţii. Cotele la textile, de exemplu, urmau să fie desfiinţate în decurs de zece ani. Cele 29 de acorduri separate ale acestei runde extindeau de asemenea regulile GATT la sectoare noi, cum ar fi agricultura, serviciile, drepturile de proprietate intelectuală şi investiţiile externe. S-a estimat că implementarea acordului va adăuga, până în 2005, aproximativ 750 de miliarde de dolari la comerţul cu bunuri. Mulţi economişti şi responsabili politici au salutat acordul, alţii însă au subliniat faptul că mai sunt multe de făcut până să se ajungă la o economie mondială deschisă. Ar fi imposibil de rezumat întregul Acord al Rundei Uruguay, aşa că mă voi opri doar la câteva dintre realizările importante ale acestuia.

Cea mai importantă realizare este crearea OMC, care a constituit un pas important în desăvârşirea cadrului instituţional internaţional propus la Bretton Woods în urmă cu cinci

decenii. Deşi OMC înlocuia GATT şi includea multe dintre reglementările şi practicile sale, mandatul legal şi structura instituţională a OMC aveau menirea de a o face capabilă să joace un rol mult mai important decât GATT în guvernarea comerţului internaţional. De pildă, regulile OMC au o arie de aplicare mult mai extinsă şi sunt mult mai constrângătoare decât cele ale GATT. În plus, OMC va avea ca principală responsabilitate facilitarea cooperării economice internaţionale în vederea liberalizării comerţului şi rezolvarea numeroaselor detalii omise în documentul de 22.000 de pagini şi aproape 200 de kilograme. Acordul prin care s-a înfiinţat OMC extinde şi întăreşte principiul GATT, conform căruia comerţul trebuie să fie guvernat de reguli multilaterale, şi nu de acţiuni unilaterale sau de negocieri bilaterale.

Deşi OMC nu a fost învestită cu autoritatea de reglementare dorită de unii, această organizaţie avea oricum mai multă autoritate decât GATT. Important este că mecanismul de rezolvare a conflictelor din GATT a fost preluat de OMC, într-o formă revizuită şi întărită, eliminându-se erori precum întârzierile mari ale procedurilor de mediere a disputelor, posibilitatea părţilor în dispută de a bloca procedurile şi frecventa neaplicare a deciziilor de către membri. Prin acest acord s-a instituit de asemenea o comisie de apel care să supervizeze procesul de mediere a disputelor. Structura instituţională a regimului comerţului a fost şi ea modificată într-o mare măsură. În timp ce GATT era un acord comercial bazat pe un secretariat, OMC este o organizaţie ce presupune apartenenţă, oferă o coerenţă legală mai mare în privinţa drepturilor şi obligaţiilor şi care a instituit un forum permanent pentru negocieri. Întâlnirile ministeriale programate o dată la doi ani au scopul de oferi o mai bună ghidare politică instituţiei. Runda Uruguay a pus şi bazele unui mecanism de monitorizare a politicilor comerciale, care să supravegheze acţiunile fiecărei ţări. E de mirare cum poate face faţă acestor responsabilităţi o organizaţie atât de mare, cu peste 130 de membri.

Acordul prin care a luat fiinţă OMC reprezintă un compromis între interesele ţărilor industrializate şi cele ale ţărilor în curs de industrializare. Ţările industrializate obţineau o mai mare protecţie a drepturilor lor de proprietate intelectuală şi a accesului industriilor lor prelucrătoare şi de servicii pe pieţele celorlalte ţări, iar ţările în curs de industrializare au obţinut un acces mai larg şi mai sigur pe pieţele ţărilor industrializate, mai ales în privinţa exporturilor lor de produse prelucrate. La un moment dat, ţările în curs de dezvoltare suspectau GATT că ar fi un instrument al dominaţiei Vestului şi un promotor al dependenţei, dar, când au devenit exportatori şi producători, au început să vadă în GATT şi în succesoarea lui o posibilitate de a-şi apăra interesele. Dacă democraţiile industrializate (Statele Unite, Europa Occidentală şi Japonia) şi principalii exportatori din Lumea a Treia (printre care India, Brazilia, Malaiezia, Pakistan, Singapore, Indonezia, Coreea de Sud şi China) vor avea cu siguranţă beneficii de pe urma acestui acord, estimările indică faptul că pieţele emergente asiatice vor fi cele mai avantajate. Pe de altă parte, majoritatea ţărilor din afara OMC, cele mai sărace şi cele mai puţin dezvoltate din punct de vedere economic, ar putea suferi mari pierderi de pe urma regimului comercial al OMC.

O altă realizare semnificativă a Rundei Uruguay a fost stabilirea unei agende „încorporate" pentru viitoarele activităţi ale OMC. Angajamentele cuprinse în această agendă includeau implementarea acordurilor conturate în această rundă, rezolvarea sub conducerea OMC a numeroaselor chestiuni rămase fără răspuns şi noi iniţiative în vederea liberalizării viitoare a comerţului. Articolele de negociat se refereau la politicile de

achiziţii guvernamentale şi la comerţul în agricultură şi servicii. O altă chestiune ce necesită negocieri continue este implementarea acordului privitor la textile şi confecţii. Alte teme care merită subliniate sunt:

1. *Drepturile de proprietate intelectuală*. Deşi acordul privitor la aspectele comerciale ale drepturilor de proprietate intelectuală a însemnat un pas înainte, protecţia acestor drepturi şi problemele conexe continuă să fie subiectul unei dispute acerbe, mai ales între ţările dezvoltate şi cele în curs de dezvoltare.
2. *Serviciile*. Acordul General pentru Comerţ cu Servicii (GATS) oferă cadrul general pentru liberalizarea acestui tip de comerţ, care acoperă în acest moment peste 60% din produsul mondial brut. Deşi s-a ajuns la înţelegeri în diferite sectoare particulare, cum ar fi produsele tehnologiei informaţiei (1996), serviciile de telecomunicaţii (1997) şi serviciile financiare (1997), au rămas încă nerezolvate multe chestiuni legate de liberalizarea comerţului cu servicii.
3. *Agricultura*. Runda Uruguay a avut o serie de succese în sectorul agricol: includerea comerţului agricol în cadrul OMC, trecerea de la barierele netarifare şi netransparente la bariere tarifare transparente, limitarea (dar nu eliminarea) subvenţionării exporturilor şi codificarea programelor agricole interne. Cu toate acestea, au rămas încă obstacole majore în calea instaurării liberului schimb în agricultură. De exemplu, subvenţiile pentru exporturi sunt în realitate aprobate, iar programele privitoare la ferme au fost lăsate neschimbate în majoritatea ţărilor industrializate. Cu toate acestea, există o problemă agricolă extrem de importantă, care nu s-a rezolvat nici acum, şi anume conflictul dintre Statele Unite şi Uniunea Europeană.
4. *Investiţiile externe directe*. În ciuda acordului asupra măsurilor privind investiţiile legate de comerţ, nu s-a ajuns încă la un acord satisfăcător asupra unui cod care să reglementeze investiţiile externe directe.

Modul în care vor fi rezolvate aceste probleme va avea un impact enorm asupra sistemului comercial şi e clar că va mai fi nevoie de mulţi ani de negocieri intense. Aşa cum spunea expertul comercial John Jackson despre Runda Uruguay, „diavolul se ascunde în detalii”[31].

Barierele camuflate şi noua agendă comercială

În afară de chestiunile menţionate până acum, negocierile comerciale din următoarele decenii se vor confrunta cu problemele barierelor oficiale şi ale celor camuflate, precum şi cu ceea ce s-a numit „noua agendă comercială”. Deşi barierele comerciale au fost în mare măsură înlăturate în ultimele decenii, ele continuă să constituie unul dintre obstacolele majore în calea circulaţiei libere a bunurilor şi serviciilor. O parte considerabilă a comerţului agricol şi a comerţului cu servicii este încă restrânsă de bariere reale, iar tarifele din unele ţări dezvoltate ajung încă până la 30%. Fluxurile comerciale sunt încă restrânse de hotare politice. Altfel nu s-ar explica de ce volumul comerţului dintre Chicago şi New York este de cinci până la zece ori mai mare decât comerţul peste paralela 49! Din moment ce tarifele măsurabile, transparente şi oficiale s-au redus până aproape de zero, cele mai importante bariere comerciale rămase sunt de natură internă, ca de pildă standardele tehnice, competenţele discreţionare ale administraţiei şi altele asemenea.

Negociatorii comerciali vor trebui să facă faţă problemelor politice aparent insolvabile ale noii agende comerciale. Aceasta se bazează în principal pe faptul că fluxurile comerciale, pătrunzând adânc în sfera internă, ating interese interne puternice. Aceste probleme comerciale, sensibile din punct de vedere politic, se referă la câteva elemente interconectate, sociale şi de mediu. Mulţi experţi comerciali şi funcţionari publici sunt conştienţi de necesitatea unei politici internaţionale a concurenţei/antitrust, care să clarifice ce înseamnă comportament economic „corect" sau „incorect". Regionalismul economic creează, la rândul său, provocări la adresa noii agende comerciale.

Standardele de muncă şi protecţia mediului

Aceste două probleme au devenit foarte importante şi foarte controversate. Principalul motiv de controversă este dacă aceste chestiuni foarte delicate trebuie sau nu puse împreună cu cele comerciale. Pe de o parte, grupurile de putere, mai ales din Statele Unite şi Europa Occidentală, sunt ferm convinse că ele trebuie încorporate în regimul internaţional al comerţului. Pe de altă parte, mulţi economişti, oficiali şi grupuri de afaceri sunt la fel de ferm convinşi că lucrurile nu trebuie complicate integrând aceste probleme în negocierile internaţionale privind liberalizarea comerţului. Impasul în care s-a ajuns datorită acestor poziţii aparent ireconciliabile a contribuit la respingerea cererii preşedintelui Clinton, în 1997, de a obţine o autorizaţie specială (*fast-track*) pentru a încheia rapid negocierile comerciale.

Conflictul nou-apărut între politicile de protecţie a mediului şi cele de liberalizare a comerţului constituie o problemă majoră şi urgentă[32]. Şi una dintre cele mai complicate, pentru că, deşi există susţinători ai protecţiei mediului, mai ales în Statele Unite, care exercită presiuni asupra propriilor guverne pentru instituirea unor măsuri comerciale care să promoveze obiective ecologice, alţi ecologişti se opun categoric liberalizării comerţului, considerând-o o ameninţare la adresa standardelor ecologice naţionale şi internaţionale. Ecologiştii americani sunt porniţi mai ales împotriva uneia dintre regulile GATT din 1991, care anula interdicţia asupra importurilor americane de ton, menită să descurajeze folosirea metodelor care puteau ucide şi delfini ; ei au fost la fel de ofensaţi şi în 1998, când OMC a declarat ilegală legea americană care proteja broaştele-ţestoase de mare. Astfel de evenimente i-au determinat pe ecologişti să se alieze cu protecţioniştii în rezistenţa împotriva liberalizării comerţului. Aceasta s-a întâmplat în contextul dezbaterii asupra Acordului Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) ; şi ar mai fi multe alte exemple. Unite, numeroasele grupuri ecologiste au devenit oponenţi de temut ai liberalizării comerţului. Nu mai e nevoie să spunem că majoritatea economiştilor se opun cu tărie amestecului liberalizării comerţului cu protecţia mediului. Pe de altă parte, Administraţia Clinton, în mare parte din raţiuni de politică internă, a devenit sensibilă la astfel de preocupări.

Chiar dacă susţinătorii liberalizării comerţului pot avea înţelegere pentru importanţa protecţiei mediului, ei se tem că reglementările ecologiste vor fi puse în slujba protecţionismului comercial şi că vor schimba şi orientarea negocierilor comerciale, dinspre produse înspre metodele de producţie. Aceasta ar extinde şi mai mult regimul comerţului în sfera internă şi ar crea astfel o rezistenţă la regulile comerciale, văzute ca încălcări nejustificate ale suveranităţii naţionale. Ecologiştii sunt preocupaţi, pe bună dreptate, de faptul că negociatorii comerciali şi regimul comerţului ar putea pune interesele comerciale

mai presus de cele legate de mediu. Mai mult, neglijarea considerentelor ecologice în discuţiile comerciale poate duce la o armonizare în privinţa standardelor de mediu prin diluarea totală a acestora. Întrucât şi liberalizarea comerţului, şi protecţia mediului sunt obiective dezirabile, viitoarele negocieri comerciale vor trebui să le împace.

Disputa legată de standardele de muncă a devenit şi ea un obstacol major în calea liberalizării comerţului, mai ales în Statele Unite. Majoritatea economiştilor resping ideea că aceste standarde ar trebui incluse în negocierile comerciale şi spun că locul lor este în cadrul Organizaţiei Internaţionale a Muncii. Ei se tem că standardele de muncă ar putea constitui un motiv pentru instituirea unor măsuri protecţioniste în dauna economiilor cu salarii mici. Problema acestor standarde a fost ridicată de organizaţiile muncitoreşti, de apărătorii drepturilor omului şi de aliaţii lor din ţările industrializate. Aceşti susţinători ai introducerii în acordurile comerciale a clauzelor privitoare la practicile „corecte" de muncă, interzicerea muncii copiilor, drepturile omului şi promovarea democraţiei, şi-au demonstrat forţa mai ales în Franţa şi Statele Unite. Sunt legitime preocupările vizând drepturile angajaţilor şi dumpingul social (competiţia necinstită prin nesocotirea drepturilor fundamentale ale muncitorilor, neoferindu-li-se condiţii decente de muncă). China, mai ales, a fost acuzată de încălcarea drepturilor fundamentale ale omului în ceea ce-i priveşte pe muncitorii săi. Cu toate acestea, cei mai mulţi economişti occidentali au mari reţineri cu privire la introducerea drepturilor angajaţilor în regimul comerţului, pentru că aceasta ar complica peste măsură negocierile comerciale. Ei se tem, de asemenea, că standardele de muncă ar putea fi foarte uşor folosite ca instrument în sprijinul protecţionismului.

Ţările în curs de dezvoltare au protestat vehement faţă de încercările de a li se impune standarde vestice, pretinzând că acestea servesc interese protecţioniste şi sunt o metodă de a reduce avantajul comparativ al economiilor lor, bazate pe forţă de muncă ieftină şi protecţie socială minimă. Deşi mulţi susţinători ai drepturilor angajaţilor sunt într-adevăr protecţionişti, alţii, nu puţini, sunt sincer preocupaţi de tratamentul dur la care sunt supuşi muncitorii şi, mai ales, de exploatarea copiilor din multe ţări în curs de dezvoltare. Va fi, cu siguranţă, foarte greu să se ajungă la o înţelegere între cei care susţin şi cei care contestă includerea drepturilor muncitorilor în regimul comerţului.

Politica internaţională a concurenţei

O problemă importantă cu care se confruntă economia mondială este stabilirea unor reguli internaţionale cu privire la politica în domeniul concurenţei. Scopul politicii internaţionale a concurenţei (politica antitrust, cum o numesc americanii) este de a fixa termenii globalizării concurenţei în afaceri, sarcină tot mai necesară având în vedere interdependenţa crescândă dintre economiile naţionale. Globalizarea a sporit concurenţa, dar a provocat în acelaşi timp şi apariţia unui comportament anticoncurenţial. Încercările de a „carteliza" diferitele sectoare ale pieţei, numărul tot mai mare de fuziuni şi achiziţii transnaţionale şi excluderea firmelor străine de pe pieţele interne sunt tot atâtea dovezi ale gravităţii problemei. În plus, integrarea tot mai puternică a unor economii naţionale, cu tradiţii de reglementare foarte diferite (antitrust, dar nu numai), precum şi importanţa tot mai mare a economiilor de scară, a competiţiei oligopoliste şi a interacţiunilor strategice din cadrul acesteia din urmă au readus în prim-plan întrebarea referitoare la ce înseamnă „concurenţă loială" în contextul politicilor guvernamentale de reglementare a activităţilor comerciale.

Diferenţele dintre ţări în ceea ce priveşte politica în domeniul concurenţei (fuziuni, tratamentul aplicat trusturilor etc.) şi reglementările comerciale au devenit de fapt adevărate obstacole în calea comerţului şi investiţiilor străine. De exemplu, comparativ cu Japonia, Statele Unite au reguli foarte stricte privitoare la concentrarea puterii corporatiste, la sprijinul guvernamental pentru companii şi la practicile comerciale restrictive. În aceste condiţii, ar trebui să ne întrebăm de câtă armonizare între regulile diferitelor ţări este nevoie pentru a obţine „un teren de joc comun" şi a ajunge astfel în situaţia ca nimeni să nu mai creadă că un concurent oarecare beneficiază de un avantaj nemeritat. Una dintre problemele ce rămân încă pe ordinea de zi este folosirea tot mai frecventă a prevederii antidumping din GATT ca instrument protecţionist.

Cum toate ţările au reglementări proprii privind cartelurile, fuziunile şi practicile comerciale incorecte, există diferenţe considerabile în probleme precum transparenţa corporaţiilor naţionale şi toleranţa faţă de concentrarea puterii corporatiste. Printre exemple se numără sistemul german cu bănci universale şi corporaţii aliate lor, relaţie în general obscură pentru cei din afară ; sau restricţiile impuse de japonezi practicii americane a preluărilor „ostile" sau nedorite. Aceste diferenţe proeminente dintre sistemele naţionale de politică economică provoacă adesea multe greutăţi firmelor care încearcă să exporte bunuri către o piaţă străină şi/sau să investească în alte economii. În alte ţări, restricţiile privind investiţiile directe au devenit foarte importante, din cauza legăturilor tot mai strânse dintre comerţ, investiţiile străine şi internaţionalizarea crescândă a activităţilor comerciale. Prin urmare, armonizarea politicilor concurenţei a devenit un element de bază al negocierilor comerciale internaţionale.

GATT şi OMC s-au ocupat în special de barierele comerciale „la graniţe" (sau exterioare). Diferenţele dintre politicile economice, structurile corporatiste şi practicile comerciale naţionale nu erau considerate prea importante în primii ani postbelici, perioadă în care nivelul integrării economiilor naţionale era scăzut. Cu toate acestea, o dată cu creşterea gradului de interdependenţă şi de integrare între comerţ şi investiţiile externe directe (IED), aceste diferenţe dintre economiile naţionale au devenit mult mai importante în determinarea competitivităţii internaţionale şi a patternurilor comerciale.

Se acordă o atenţie tot mai mare politicilor guvernamentale şi caracteristicilor economiilor naţionale ce influenţează patternurile comerciale, mai ales în cazul Japoniei şi al economiilor din Asia-Pacific. Mulţi critici americani şi europeni consideră că Japonia a urmat o politică comercială strategică. Sistemul japonez al „grupărilor industriale" (*keiretsu*), spun aceşti critici, discriminează împotriva firmelor nonjaponeze şi constituie un impediment major pentru importurile pe piaţa japoneză. La sfârşitul anilor '80, Statele Unite au cerut Japoniei să-şi modifice acele elemente din legislaţia concurenţei pe care americanii le considerau inacceptabile ; printre acestea se numărau toleranţa faţă de comportamentul discutabil al firmelor şi reglementările ce obstrucţionau canalele de distribuţie. Problemele ridicate de acest tip de bariere în calea comerţului şi a investiţiilor sunt dificile, în special datorită faptului că barierele respective au fost instituite pentru atingerea unor scopuri sociale. Japonia, de exemplu, a introdus măsuri de protecţie a micului comerţ familial în faţa competiţiei cu marile firme japoneze şi străine, cu scopul de a proteja cartierele. Deşi intenţia acestor măsuri nu a fost una protecţionistă, ele au produs o discriminare împotriva importurilor.

S-au propus două variante pentru o mai mare armonizare a politicilor concurenţei. Prima, preferată de Uniunea Europeană, viza stabilirea unui cod internaţional şi a unor

reguli care să coordoneze această politică, sub forma unui acord general încorporat în regimul comerţului şi supervizat de OMC. Cealaltă variantă, preferată de Statele Unite, propunea o cooperare internaţională în vederea aplicării legilor concurenţei, fie ele naţionale sau regionale. Ambele variante sunt extrem de dificil de implementat, pentru că politicile concurenţei, considerate multă vreme chestiuni interne, sunt intim legate de atitudinea proprie a unei societăţi faţă de piaţă şi economie în general. Mai mult, este adesea greu de stabilit dacă o politică anume are intenţia să promoveze bunăstarea naţională sau este o tentativă explicită de a descuraja concurenţii străini. Cooperarea internaţională este, fără îndoială, varianta cea mai plauzibilă. Cu toate acestea, aşa cum s-a putut vedea în cazul conflictului dintre Statele Unite şi Uniunea Europeană cu privire la fuziunea între Boeing şi McDonnell-Douglas, cooperarea e dificilă în lipsa unor principii economice şi legale unanim recunoscute. Dacă Statele Unite şi Uniunea Europeană nu pot cădea de acord asupra a ceea ce e corect şi ce nu, cum o vor putea face alte naţiuni ? !

În economia actuală, tot mai integrată şi mai globalizată, trebuie găsite moduri de a reglementa politica în privinţa concurenţei şi a depăşi diferenţele fundamentale dintre ceea ce se înţelege prin practici comerciale corecte şi competiţie generatoare de ajustări, diferenţe ce ameninţă unitatea economiei globale. În plus, incapacitatea de a cădea de acord asupra regulilor internaţionale sau de a întări cooperarea internaţională în acest domeniu a contribuit la dezvoltarea comerţului dirijat şi a aranjamentelor regionale. Politica referitoare la concurenţă este acum stabilită adesea la nivelul acordurilor economice regionale, cum ar fi UE sau NAFTA, iar fiecare acord regional are propria sa definiţie a „competiţiei loiale". Nu va fi uşor de împăcat economia globală integrată cu politicile concurenţiale regionalizate.

Provocarea regionalismului economic

Regionalizarea este o provocare majoră pentru regimul comercial al OMC. În anii '80 şi '90, acordurile regionale s-au extins într-o asemenea măsură, încât au ajuns să acopere o parte importantă din comerţul mondial. Cu câteva excepţii notabile, majoritatea membrilor OMC sunt şi membri ai unor acorduri comerciale regionale. Răspândirea rapidă, anvergura tot mai mare şi natura schimbătore a acestor acorduri au pus problema compatibilităţii cu un regim internaţional bazat pe liberalizarea comerţului. În primele decenii de după război, unele aranjamente regionale, cum ar fi Piaţa Comună europeană, au întărit în general multilateralismul economic. Orice deturnare comercială sau discriminare împotriva nemembrilor era, la acea vreme, compensată din plin de crearea şi expansiunea comerţului, întrucât integrarea regională a determinat o creştere economică mai rapidă.

Există câteva motive pentru care răspândirea acordurilor regionale în anii '80 şi '90 a stârnit îngrijorare. Principala temere se leagă de faptul că blocurile comerciale regionale tind să creeze o discriminare împotriva nemembrilor ; acest lucru se întâmplă cu siguranţă în cazurile Uniunii Europene şi NAFTA. De asemenea, noile reguli comerciale şi vamale au dus la creşterea costurilor şi, de aceea, la o îngreunare a comerţului. De exemplu, zonele de liber schimb precum NAFTA folosesc tot timpul „reguli privitoare la origine", specifice pentru fiecare industrie, pentru a restricţiona importurile. Mai mult, există dovezi care demonstrează că unul dintre principalele scopuri ale acordurilor regionale este să confere grupurilor respective de state legitimitatea de a atrage investiţii străine

din partea CMN. Aceasta ar putea explica rapiditatea cu care acordurile regionale s-au răspândit pe întregul glob.

OMC ar trebui să asigure compatibilitatea dintre acordurile regionale şi comerţul multilateral continuu. Regulile cărora li se supun blocurile comerciale regionale ar trebui să mărească şansele ca deturnările comerciale să fie depăşite de comerţul nou-creat, dar acest lucru nu va fi uşor de realizat. La începutul acestui nou secol, regulile OMC n-au fost prea eficiente în combaterea tendinţelor protecţioniste ale acordurilor regionale. Ar trebui formulate noi reguli, care să abordeze intensificarea competiţiei pentru IED, violarea de către guverne a principiului nediscriminării şi alte situaţii care incită la încheierea de acorduri regionale.

Organizaţia Internaţională a Comerţului (OIC) fusese învestită cu sarcina de a reglementa politica concurenţei. Este oarecum ironic că Statele Unite, deranjate acum de politicile Japoniei şi ale altor ţări, respinseseră OIC în 1950 tocmai pentru că urma să se ocupe de practicile comerciale incorecte. În lipsa unui acord internaţional asupra politicii concurenţei, încercările de armonizare a acesteia s-au concentrat asupra nivelului regional. Deşi crearea unei noi organizaţii după modelul iniţial al OIC ar fi, poate, un lucru bun din punct de vedere economic, ar trebui depăşite importante obstacole politice.

Această scurtă trecere în revistă a problemelor actuale ale comerţului demonstrează justeţea afirmaţiei unui reputat economist, conform căreia Runda Uruguay a fost un acord pentru ziua de ieri, ea ocupându-se mai mult de problemele trecutului decât de cele ale viitorului.

Managementul sistemului comercial

Crearea OMC a fost o realizare importantă, iar rezultatele obţinute de aceasta în rezolvarea disputelor comerciale – şi nu numai – sunt impresionante. Totuşi, ţinând seama de mandatul cu care este învestită această organizaţie, structura şi resursele sale lasă încă mult de dorit. Deşi reprezintă într-adevăr un mare progres faţă de GATT, OMC are resurse limitate, atât ca fonduri, cât şi ca personal. Chiar dacă Runda Uruguay a conferit OMC responsabilităţi importante, guvernele membre nu au pus în joc suficiente resurse, financiare şi de altă natură, pentru ca organizaţia să-şi ducă sarcinile la bun sfârşit. În plus, structura sa este foarte greoaie.

GATT (ca şi Banca Mondială şi FMI) era condus de un consiliu executiv restrâns, format din reprezentanţi ai tuturor economiilor importante. Deciziile se luau pe baza unui sistem de vot ponderat prin care controlul asupra organizaţiei era deţinut de Statele Unite şi de celelalte economii industrializate, care aveau viziuni similare asupra economiei mondiale şi erau aliaţi politici ai Statelor Unite, aşa încât America îşi putea exercita rolul de lider. OMC, în schimb, este condusă de un consiliu format din reprezentanţi ai *tuturor* membrilor organizaţiei, structură de conducere impusă de economiile mai mici, mai ales de statele în curs de dezvoltare, şi care era asemănătoare cu cea vizată în încercările anterioare ale acestor ţări de a crea o nouă ordine economică internaţională. Cu toate acestea, structura greoaie a OMC a făcut ca toate cele patru mari puteri economice (Statele Unite, Europa Occidentală, Japonia şi Canada) să recurgă la proceduri extralegale *ad hoc* în afara OMC. Iar mecanismul de conducere al organizaţiei va deveni şi mai slab şi ineficient în momentul în care Rusia şi/sau China ar fi admise ca membre.

Semnatarii Rundei Uruguay au recomandat OMC să coopereze cu FMI, Banca Mondială şi celelalte organizaţii internaţionale, pentru a se asigura că toată lumea va promova aceleaşi politici necontradictorii şi de sprijin reciproc. Ei s-au gândit că OMC ar putea oferi un cadru instituţional pentru rezolvarea problemelor complexe ridicate de conexiunile între comerţ, chestiunile monetare şi alte aspecte noi ale unei economii mondiale cu un grad mare de interdependenţă. Dar, date fiind resursele limitate şi structura greoaie de conducere a OMC (precum şi poziţia rigidă a FMI şi a Băncii Mondiale), acest deziderat este destul de greu de atins. În plus, numărul mare al actorilor şi chestiunilor comerciale puse în discuţie face ca OMC să fie confruntată cu imensa provocare de a pregăti, pentru o nouă rundă de negocieri, un ansamblu de măsuri suficient de larg pentru a permite ţărilor să realizeze compromisuri între diferite sectoare şi probleme. Dacă OMC nu reuşeşte acest lucru, conceptul fundamental de reciprocitate generală va fi pus sub semnul întrebării, iar tendinţa spre reciprocitate specifică şi comerţ dirijat se va accentua.

Creşterea responsabilităţilor OMC i-a făcut pe observatori, americani şi nu numai, să se teamă că organizaţia va viola suveranitatea naţională a membrilor săi. De exemplu, amendamentul Dole (numit astfel după senatorul Robert Dole) la ratificarea Rundei Uruguay stabileşte explicit dreptul Statelor Unite de a se retrage din OMC în cazul în care aceasta le-ar afecta suveranitatea, un drept pe care toate ţările îl aveau deja. Criticii americani (de stânga şi de dreapta) erau îngrijoraţi că OMC ar putea obliga Statele Unite să-şi modifice legislaţia în domeniul afacerilor sau al mediului. O altă temere era că sistemul de vot al OMC, prin majoritate simplă, ar putea determina schimbarea normelor comerciale în dezavantajul marilor puteri economice.

Este evident că nu există răspunsuri imediate la aceste probleme. Deciziile OMC au intrat deja în conflict cu legea americană a mediului. Pentru a fi aplicate, aceste decizii trebuie mai întâi acceptate de statul la care se referă. Mai mult, nu există nici o modalitate de a forţa un stat, mai ales unul de calibrul Statelor Unite, să se conformeze deciziilor OMC. Oficial, dacă SUA s-ar face vinovate de o încălcare a regimului comerţului, reclamantul poate cere o compensaţie sau represalii împotriva Statelor Unite. Cu toate acestea, datorită puterii americane, asemenea lucruri se vor întâmpla foarte rar. Ne-am putea aştepta aşadar ca lucrurile să decurgă normal (ca şi în cazul GATT) şi reglementările OMC să tindă să se bazeze pe consens. Mai mult, deşi este posibilă luarea unei decizii pe baza majorităţii voturilor, procedurile organizaţiei sunt astfel concepute încât marile puteri pot bloca orice decizie importantă care nu le convine. De aceea, este mai probabil ca OMC să fie ineficientă decât să ameninţe suveranitatea naţională a Statelor Unite sau a altor ţări.

Concluzie

Realizările sistemului comercial din ultima jumătate a secolului XX sunt remarcabile. Numeroasele runde de negocieri, iniţiate începând cu anii ’60, au redus tarifele în ţările industrializate până la o medie de sub 6% (aproape o zecime din cât erau în 1940); cotele au fost reduse, iar subvenţiile au fost restricţionate. Economiile în curs de industrializare au început să-şi reducă semnificativ propriile bariere comerciale. Mecanismul de aplanare a conflictelor al OMC a mers destul de bine până acum, dar s-a blocat

în cazul frecventelor ciocniri dintre Statele Unite şi Uniunea Europeană. Numărul membrilor GATT/OMC a crescut de la 23 la 132 la sfârşitul anilor ’90 şi mai sunt încă 30 de ţări care ar dori să se alăture organizaţiei. Această creştere reflectă tendinţa – apărută la nivel global începând cu anii ’80 – de a trece la politici economice mai orientate către piaţă, dar, pe de altă parte, complică mult negocierile. În plus, pe măsură ce liberalizarea comerţului şi globalizarea pătrund tot mai adânc în economiile naţionale, ele intră în conflict cu interesele locale puternice şi cu convingerile populare. La sfârşitul anilor ’90, aceste forţe au repurtat o importantă victorie, respingând cererea preşedintelui Clinton de a fi autorizat să încheie rapid negocierile comerciale. Acest episod este o dovadă a faptului că ciocnirea dintre forţele globalizării şi cele ale protecţionismului comercial continuă să ameninţe sistemul comercial global.

Capitolul 4

Instabilitatea sistemului monetar

Este în interesul tuturor să existe un sistem monetar stabil şi care să funcţioneze bine, chiar dacă mulţi nu sunt conştienţi de felul în care acesta le afectează viaţa de fiecare zi şi bunăstarea economică. Monedele diferite şi valoarea în schimbare a banilor par să aibă efect asupra vieţii oamenilor doar atunci când călătoresc în afara ţării lor. Cu toate acestea, monedele naţionale şi valoarea lor influenţează fiecare aspect al economiei globale şi afectează în mare măsură bunăstarea indivizilor de pretutindeni. În anii '80, americanii au cunoscut o adevărată furie a cheltuirii, pentru că valoarea ridicată a dolarului scădea costul produselor realizate în străinătate. Pe de altă parte, exportatorii americani sufereau de pe urma dolarului puternic şi cereau instituirea unor măsuri de protecţie comercială. Expansiunea economică prelungită a anilor '90 se poate explica, în mare parte, prin faptul că dolarul era puternic, iar celelalte valute erau slabe. Dacă şi când dolarul se va deprecia, americanii vor avea de suferit, chiar dacă industria exportatoare americană va avea de câştigat. Când valoarea dolarului este fluctuantă, ceea ce se întâmplă frecvent, aceasta afectează milioane de americani, fie că-şi dau seama, fie că nu. Şi dacă sistemul monetar internaţional se va prăbuşi, aşa cum s-a întâmplat în anii '30, va fi o catastrofă.

Sistemul monetar internaţional este strâns legat de sistemul financiar internaţional. Fluxurile internaţionale de capital şi investiţii externe se realizează în bani, aşa încât fluctuaţiile cursurilor de schimb sau valoarea monedelor naţionale modifică inevitabil valoarea unei investiţii străine sau a cecului de călătorie al unui turist. Dacă cineva cumpără mărci pentru a investi în Germania şi valoarea mărcii scade brusc, atunci şi valoarea investiţiei va fi mai mică. Eu însumi am pierdut odată sute de dolari în timp ce traversam Pacificul, pentru că yenii pe care îi aveam în buzunar s-au depreciat simţitor în timpul zborului ; aceasta a fost prima mea lecţie despre finanţele internaţionale. Este, de asemenea, posibil ca schimbările intervenite în fluxurile internaţionale de capital să modifice valoarea unor valute. Fluxuri importante de capital străin către o anumită ţară pot determina aprecierea (creşterea valorii) monedei naţionale, aşa cum s-a întâmplat cu dolarul la mijlocul anilor '80 şi în mare parte din anii '90. Ca şi sistemul monetar internaţional, sistemul financiar internaţional este foarte vulnerabil şi poate provoca tulburări la nivelul economiei internaţionale, cum s-a întâmplat la sfârşitul anilor '90. Instabilitatea monetară şi tulburările financiare pot avea un impact devastator asupra vieţii oamenilor şi a economiei globale.

Înainte de a discuta despre sistemul monetar internaţional, despre cel financiar şi despre criza globală de la sfârşitul anilor '90, vreau să subliniez că distincţia dintre bani

şi finanţe poate fi derutantă şi că, din moment ce multe ţări au renunţat la controlul asupra mişcărilor internaţionale de capital, sistemul monetar internaţional şi cel financiar internaţional au un impact tot mai mare unul asupra celuilalt. Fluctuaţiile mari ale valorilor monedelor naţionale au afectat domeniul finanţelor, iar integrarea pieţelor financiare din toată lumea a avut un impact negativ asupra funcţionării regimului monetar internaţional.

De la prăbuşirea sistemului cursurilor de schimb fixe, nu a mai existat un sistem monetar internaţional stabil şi satisfăcător. O îmbunătăţire a acestui sistem implică o serie de probleme tehnice majore şi complexe, iar soluţiile lor comportă numeroase ramificaţii politice. Esenţa acestei chestiuni constă în alegerea între un sistem al cursurilor de schimb fixe şi unul al cursurilor flexibile şi în problemele conexe ale guvernării sistemului monetar internaţional. Perspectiva unui sistem monetar internaţional stabil şi integrat rămâne neclară până când – şi dacă – aceste probleme vor fi rezolvate.

Problemele tehnice şi politice legate de sistemul monetar internaţional

Tema banilor la nivel internaţional este foarte tehnică şi chiar ezoterică. Modelele formale şi tehnicile matematice cerute de chestiunile monetare şi financiare depăşesc competenţa celor mai mulţi dintre profani, ba chiar şi a unor economişti ; însă sistemul monetar internaţional rămâne o preocupare intensă şi majoră a guvernelor naţionale şi a grupurilor de interese economice private. Mecanismul răspunzător de funcţionarea eficientă a sistemului – care presupune adaptare, crearea de lichidităţi şi măsuri de consolidare a încrederii – are un efect diferit asupra intereselor naţionale ale fiecărei ţări, precum şi ale grupurilor influente din economiile naţionale. Mecanismele tehnice sunt foarte rar neutre din punct de vedere politic ; ele afectează bunăstarea economică, autonomia politică şi chiar prestigiul internaţional al statelor ; şi ating interesele capitalului, forţei de muncă sau cele ale altor grupuri interne. Fiecare stat îşi doreşte un sistem monetar internaţional eficient şi care să funcţioneze bine. Cu toate acestea, statele şi grupurile puternice de interese nu sunt întotdeauna de acord asupra unor chestiuni precum valorile monedelor naţionale sau mecanismul exact care ar trebui folosit în soluţionarea problemelor tehnice.

Un sistem funcţional reclamă conducerea de către un stat sau un grup de state care au interesul să menţină sistemul. Acest lider trebuie să preia iniţiativa în rezolvarea problemelor tehnice, precum şi în asigurarea şi managementul monedei de bază, folosită pentru păstrarea rezervelor, efectuarea tranzacţiilor economice şi furnizarea de lichidităţi. În plus, liderul trebuie să fie „creditorul de ultimă instanţă” şi să ofere, din când în când, asistenţă financiară ţărilor care au probleme serioase. Deşi, teoretic, acest rol de lider ar putea fi jucat de două sau mai multe naţiuni sau chiar de o organizaţie internaţională, istoric vorbind el a fost întotdeauna asumat de o putere economică şi militară dominantă, cum a fost Marea Britanie la sfârşitul secolului al XIX-lea sau Statele Unite după al doilea război mondial. Nu e de mirare că regulile sistemului monetar internaţional sunt, în general, expresia intereselor acestor puteri economice conducătoare.

Belgianul Paul De Grauwe a arătat că economiştii au păreri foarte diferite cu privire la aproape toate aspectele care ţin de problemele monetare internaţionale, de la stabilirea

valorii monedelor naţionale la avantajele cursurilor de schimb fixe sau flexibile ; de aceea, a explica vederile economiştilor în acest domeniu este o adevărată provocare[33]. Începând mai ales cu primii ani ai deceniului opt, chestiunile monetare internaţionale au devenit un subiect de acută controversă între economişti. Deşi cărţile şi revistele de specialitate sunt pline de propuneri de reformare a sistemului, foarte puţine dintre acestea au fost implementate, drept pentru care problemele şi contradicţiile inerente sistemului monetar sunt încă nerezolvate. În general, teoriile economiştilor din acest domeniu vin mai degrabă după decât înaintea evenimentelor pe care încearcă să le explice. Multe teorii au fost doar simple explicaţii *ex post facto* ale unor evoluţii importante pe care economiştii nu reuşiseră să le prevadă. Aceste probleme sunt greu de soluţionat, având în vedere diferenţele teoretice şi politice dintre experţi.

Problema ajustării

Un regim monetar internaţional trebuie să stabilească metoda prin care economiile naţionale pot reface echilibrul (adică să reducă deficitul sau excedentul) conturilor lor internaţionale (balanţei de plăţi). Esenţa problemei ajustării este că orice politică de ajustare implică anumite costuri economice ; iar unele metode sunt mai costisitoare decât altele pentru economiile naţionale şi pentru economia mondială luată ca întreg. Un sistem monetar internaţional eficient ar trebui să minimizeze aceste costuri.

O ţară cu un dezechilibru în plăţile sale internaţionale poate urma metode pe termen scurt, cum ar fi transferul dinspre rezervele naţionale (ţară cu deficit) sau alimentarea acestora (ţară cu excedent). Totuşi, o ţară cu deficit nu-şi poate scădea rezervele la infinit şi trebuie să ia până la urmă măsuri care să elimine cauza dezechilibrului. Iar o ţară cu excedent, cum au fost Statele Unite o mare parte a secolului XX şi Japonia la sfârşitul aceluiaşi secol, îşi poate mări rezervele un timp îndelungat, dar aceasta îi va irita pe partenerii săi comerciali. Atât ţările cu excedent, cât şi cele cu deficit folosesc metode adiţionale de prevenire a dezechilibrului de plăţi. Una dintre aceste metode este modificarea cursului de schimb prin deprecierea monedei naţionale (pentru ţara cu deficit) sau aprecierea ei (pentru ţara cu excedent). O altă metodă este efectuarea unei schimbări în politica macroeconomică, mai precis, trecerea la politici deflaţioniste (pentru ţara cu deficit) sau expansioniste (pentru ţara cu excedent).

Unele monede naţionale vor ieşi inevitabil din starea de echilibru. Multe naţiuni trăiesc peste nivelul resurselor lor şi promovează politici inflaţioniste ; altele, cum ar fi Japonia în ultimele decenii ale secolului XX, şi-au propus să aibă un excedent continuu şi de aceea au ales să trăiască sub valoarea resurselor de care dispun (politică deflaţionistă). Asemenea diferenţe în privinţa ratei inflaţiei/deflaţiei vor determina schimbarea valorii monedei naţionale ; trebuie să existe metode acceptabile pentru toată lumea, care să readucă monedele la echilibru. Şi, desigur, pentru fiecare ţară cu deficit trebuie să existe una sau mai multe ţări cu excedent. Deşi atât ţările cu deficit, cât şi cele cu excedent pot face ajustări (chiar simultan), în Sistemul Bretton Woods se considera, în general, că sarcina ajustărilor revine ţărilor cu deficit. Totuşi, acestea din urmă pot acţiona – şi adesea chiar acţionează – pentru a impune ţărilor cu excedent să preia costurile adaptării. De exemplu, Statele Unite au încercat, cu oarecare succes, să impună Japoniei să-şi asume răspunderea efectuării ajustărilor, în vederea eliminării dezechilibrului comercial şi de plăţi americano-japonez.

Pentru o ţară cu deficit, adaptarea înseamnă că ea trebuie să-şi reducă nivelul de trai, adică să reducă pe termen lung venitul naţional şi/sau nivelul ocupării forţei de muncă. Regulile sistemului monetar internaţional sunt cele care vor determina metodele acceptate pentru acest tip de ajustări. Cu toate acestea, indiferent de opţiunile disponibile, trecerea de la un nivel ridicat de trai la unul mai scăzut impune unei ţări cu deficit plătirea unui preţ real, iar metoda particulară de adaptare determină anumite costuri şi pentru alte ţări ; de exemplu, consecinţele deflaţioniste ale crizei financiare din Asia de Est, din 1997, au prejudiciat numeroşi exportatori americani. Este evident că fiecare ţară ar vrea ca aceste costuri să fie pe cât posibil suportate de celelalte, şi nu de ea însăşi. A distribui corect costul între naţiunile cu deficit şi cele cu excedent constituie cheia problemei ajustării.

Pentru o ţară cu deficit, care trăieşte peste mijloacele ei, devalorizarea şi/sau deflaţia sunt dureroase, întrucât cea dintâi provoacă o scădere a venitului naţional, iar cea de-a doua – o creştere a şomajului. Pentru o ţară cu excedent, aprecierea valorii monedei naţionale prejudiciază industriile de export, dar este benefică pentru importatori şi consumatori ; pe de altă parte, stimularea macroeconomică a economiei atrage după sine riscul inflaţiei. De aceea e atât de comod să laşi partenerul comercial să plătească acest preţ ! Cum am mai spus, problema este aici conflictul latent dintre deficitul Statelor Unite şi excedentul Japoniei. Începând din anii ’80, Statele Unite au respins politicile deflaţioniste care i-ar fi putut reduce deficitul comercial, dar ar fi însemnat şi o scădere a nivelului de trai. De cealaltă parte, Japonia s-a opus aprecierii yenului, pentru că aceasta ar fi prejudiciat industriile sale exportatoare. În septembrie 1995, la Conferinţa de la Plaza, Japonia a fost de acord cu aprecierea yenului, dar numai datorită unor mari presiuni din partea americanilor. Din moment ce soluţia problemei ajustării afectează interesele generale ale statelor, precum şi puternice grupuri de interese din interiorul lor, mecanismul de ajustare este şi va fi în continuare o expresie a tuturor acestor interese.

Problema lichidităţilor

Un sistem monetar internaţional eficient trebuie să asigure şi lichidităţi. Ţările implicate trebuie să dispună de suficiente rezerve financiare pentru a echilibra deficitele de plăţi apărute în urma şocurilor, precum creşterea bruscă a preţului petrolului în 1973, a folosirii neinspirate a politicilor macroeconomice inflaţioniste sau a supraevaluării unei monede naţionale. Rezervele sunt importante, pentru că ele permit ţărilor cu deficit să facă faţă, cel puţin pe termen scurt, unui dezechilibru al plăţilor şi să-şi ofere răgaz şi un plus de opţiuni pentru a căuta soluţii pe termen lung. O ţară îşi poate folosi de asemenea rezervele pentru a amâna o posibilă depreciere a monedei sale naţionale. Rezervele unei ţări (ca orice altă formă sub care se pot afla banii) constituie şi un depozit de valori : ele pot include aur, valute străine convertibile sau depozite la FMI.

Dacă furnizarea unei cantităţi optime de lichidităţi internaţionale contribuie la funcţionarea economiei mondiale, nici subprovizia, nici supraprovizia nu sunt de dorit. Prima poate duce la recesiune, iar cealaltă, la inflaţie. În ultimele decenii ale secolului al XIX-lea, pe când era în vigoare Etalonul-Aur, exista o subprovizie de rezerve şi, deşi sistemul era foarte stabil, el provoca adesea niveluri ridicate ale şomajului şi venituri scăzute. În primii ani de după al doilea război mondial, în epoca Etalonului-Dolar, supraprovizia de rezerve cauzată de Statele Unite a determinat o creştere foarte mare a inflaţiei, care a dus în cele din urmă la prăbuşirea Sistemului Bretton Woods al cursurilor de schimb fixe.

Având în vedere faptul că nu exista un consens în rândul economiştilor şi al autorităţilor cu privire la regulile care ar trebui să guverneze rezervele internaţionale, în general a predominat legea celui mai tare, iar puterea sau puterile dominante au avut un cuvânt greu de spus, cel puţin pe termen scurt, în privinţa menţinerii nivelului lichidităţilor la nivel internaţional – un nivel ce trebuia să fie în conformitate cu propriile lor interese economice şi politice.

Un aspect important al creării de lichidităţi este seniorajul, adică beneficiile economice ce revin ţării care oferă principala monedă internaţională. Când moneda unei ţări este aleasă ca principala monedă internaţională, aceasta nu implică doar prestigiul naţional, ci este şi o sursă importantă de creştere a venitului unei naţiuni, mai ales în sistemul său bancar. Mai mult, seniorajul poate creşte autonomia politică şi economică a ţării respective, pentru că ea este eliberată, cel puţin pentru un timp, de constrângerile balanţei de plăţi. Pe de altă parte însă, seniorajul implică şi costuri; de exemplu, naţiunea aflată în această postură trebuie, de obicei, să plătească dobânzi ţărilor care deţin active denominate în valuta sa. Menţinerea acestei poziţii mai înseamnă şi că ţara respectivă trebuie să evite acţiunile care pot submina încrederea în valoarea propriei monede. În plus, ţării care deţine principala monedă de schimb îi poate fi greu să o deprecieze, aşa cum s-a întâmplat cu Statele Unite la începutul anilor ’70.

Creşterea venitului naţional, a autonomiei naţionale şi libertatea de acţiune sunt unele dintre beneficiile majore ale seniorajului. Sistemul bancar al unei ţări cu o asemenea poziţie se bucură atât de economiile de scară, cât şi de alte avantaje relative la costuri, pentru simplul fapt că majoritatea rezervelor şi tranzacţiilor internaţionale sunt efectuate în propria ei monedă. La sfârşitul secolului al XIX-lea, pe vremea Etalonului-Aur, lira sterlină era moneda de bază, iar instituţiile financiare ale Londrei aveau profituri mari de pe urma faptului că reprezentau centrul sistemului monetar internaţional. După primul război mondial, Londra şi lira sterlină au început să fie concurate de New York şi de dolar, iar avantajele seniorajului s-au îndreptat spre Statele Unite şi sistemul său bancar. În zilele noastre, rămâne de văzut dacă moneda euro a Uniunii Europene şi unul sau mai multe oraşe europene vor prelua postura de lider financiar şi monetar.

Seniorajul mai oferă ţării cu valuta-cheie şi o mai mare libertate în raport cu constrângerile economice şi, implicit, o mai mare autonomie în comparaţie cu celelalte ţări. În timpul Războiului Rece, capacitatea Statelor Unite de a purta războaie externe, de a-şi menţine trupele în afara ţării şi de a-şi finanţa politica externă depindea în mare măsură de disponibilitatea aliaţilor lor de a deţine dolari americani şi active denominate în dolari. Ani de zile după terminarea acestui război, rolul dominant al dolarului încă a permis Statelor Unite să trăiască mult peste posibilităţi, devenind astfel cea mai importantă ţară debitoare din lume. Celelalte ţări, prin faptul că deţineau dolari, dădeau practic Statelor Unite împrumuturi fără dobândă. Şi, cum datoriile americane erau denominate în dolari, ele puteau descreşte, ceea ce s-a şi întâmplat o dată cu devalorizarea dolarului în anii ’90, devalorizare ce a costat mult Japonia şi alţi creditori. Cu toate acestea, cât timp nu există o alternativă acceptabilă, iar deţinătorii de dolari îşi menţin încrederea în această valută, Statele Unite vor continua să se bucure de avantajele seniorajului.

Problema încrederii

Un sistem monetar internaţional stabil este dependent şi de soluţionarea problemei încrederii (credibilităţii). Ţara care emite moneda de bază trebuie să fie sigură că celelalte ţări au încredere că ea nu va urma politici inflaţioniste, care să ducă la devalorizarea propriilor lor rezerve. Dacă nu au încredere, aceste ţări îşi vor schimba compoziţia rezervelor. Schimbarea poate interveni şi datorită modificării ratei dobânzilor pentru activele denominate într-o anume monedă, modificării riscului valutar sau temerilor inflaţioniste. Ţara cu moneda-cheie trebuie să ofere dobânzi atractive pentru activele denominate în moneda sa şi trebuie să instituie anumite măsuri care să convingă deţinătorii publici şi privaţi ai valutei sale că aceasta va continua să fie convertibilă în alte active sigure şi că nu-şi va pierde valoarea din cauza inflaţiei sau a modificărilor cursurilor de schimb. Aceste măsuri, ce vizează consolidarea încrederii, pot fi foarte costisitoare.

Crearea unui sistem monetar internaţional

Deşi un sistem monetar eficient aduce beneficii tuturor ţărilor, există serioase dificultăţi economice şi politice care pot împiedica formarea sau îmbunătăţirea unui astfel de sistem. Fiecare soluţie la problemele tehnice discutate mai sus are importante consecinţe distributive, care afectează atât naţiunile, cât şi grupurile puternice din interiorul acestora ; datorită faptului că unii pot pierde mai mult sau pot câştiga mai puţin decât alţii dintr-un acord monetar, de-a lungul timpului au apărut reacţii puternice. În primii ani postbelici, atât Statele Unite, cât şi partenerii lor comerciali erau nemulţumiţi de asimetriile sistemului bazat pe dolar. Mulţi europeni protestau faţă de privilegiile politice şi economice acordate americanilor, în timp ce SUA, ca ţară ce deţinea moneda din care erau constituite rezervele, era din ce în ce mai neliniştită de imposibilitatea de a-şi reduce deficitul comercial prin devalorizarea dolarului. În cele din urmă, preşedintele Nixon a „rezolvat" această problemă în august 1971, forţând aprecierea altor valute.

Evoluţia sau modificarea unui sistem monetar este complicată şi de opiniile diferite ale oficialităţilor, precum şi de dezacordul dintre economişti cu privire la modelul sau teoria economică optimă. Disputele intelectuale şi teoretice se referă la mai multe soluţii posibile ale problemelor tehnice legate de un sistem monetar. Economiştii, de exemplu, nu reuşesc să cadă de acord asupra modelului de aplicat pentru determinarea cursurilor de schimb şi asupra unui posibil compromis între mai multe scopuri dezirabile, dar care se exclud reciproc. Trebuie făcută o alegere, şi în primul rând o alegere politică.

Esenţa dificultăţilor găsirii unor soluţii la problema instabilităţii cursurilor de schimb este faptul că fiecare economie naţională are o rată diferită a inflaţiei sau a instabilităţii preţurilor. În timp ce unele guverne pun mare preţ pe stabilitatea preţurilor, altele preferă să aplice politici expansioniste şi adesea inflaţioniste, care să reducă rata şomajului şi să stimuleze creşterea economică. După război, Germania şi Japonia au acordat întâietate stabilităţii preţurilor şi au implementat politici puternic antiinflaţioniste, în timp ce Statele Unite, cel puţin până la sfârşitul anilor '70, au aplicat politici uşor spre puternic inflaţioniste.

O altă dificultate în calea instituirii unui sistem monetar internaţional stabil şi acceptabil din punct de vedere politic este legată de inevitabilele compromisuri ce trebuie făcute între scopurile dezirabile ale unui sistem monetar/financiar internaţional şi anume : cursuri de schimb stabile, independenţa statelor în privinţa politicii macroeconomice şi mobilitatea capitalului (economiştii le numesc „trilemă" sau „triunghiul ireconciliabilelor"). Statele ar putea dori cursuri de schimb stabile pentru a diminua nesiguranţa economică, dar doresc şi o politică monetară discreţionară, care să stimuleze creşterea economică şi să ferească economia atât de recesiune, cât şi de inflaţie. În plus, guvernele pot dori libertatea mişcărilor de capital, pentru a facilita gestionarea comerţului, a investiţiilor externe şi a altor activităţi comerciale internaţionale.

Din păcate, un sistem monetar internaţional poate încorpora cel mult două dintre cele trei scopuri dezirabile, dar ireconciliabile. De exemplu, un sistem al cursurilor de schimb fixe ca Sistemul Bretton Woods, care lasă oarecare libertate politicilor macroeconomice independente, este incompatibil cu libertatea fluxurilor de capital, pentru că aceasta din urmă poate submina atât cursurile fixe, cât şi politicile macroeconomice independente. Un astfel de sistem promovează stabilitatea economică şi permite guvernelor să facă faţă şomajului intern, dar sacrifică libertatea de mişcare a capitalului, care este unul dintre cele mai importante deziderate ale capitalismului internaţional.

Fiecare ţară sau grup naţional de interese are propria sa preferinţă pentru un scop sau altul. Statele Unite, de pildă, preferă politica monetară independentă şi libera circulaţie a fluxurilor de capital, în dauna stabilităţii cursurilor de schimb ; ţările membre ale Comunităţii Europene preferă, în schimb, cursuri relativ fixe. Unele ţări, mai ales Malaiezia şi China, pun acum mare preţ pe independenţa macroeconomică şi au instituit restricţii asupra mişcărilor de capital. Grupurile de interese economice diferă şi ele în ceea ce priveşte preferinţele. Exportatorii sunt interesaţi de cursurile de schimb, iar cei cu afaceri pe plan intern acordă o întâietate clară autonomiei politice naţionale. Investitorii preferă libertatea mişcărilor de capital, în timp ce muncitorii i se opun, cu excepţia cazului când conduc la investiţii în ţara respectivă. Cum situaţia şi interesele fiecărei ţări diferă, nu există o soluţie unică a trilemei, care să satisfacă pe toată lumea.

Tensiunea sau compromisul dintre stabilitatea monetară internaţională şi autonomia economică naţională există de foarte multă vreme şi s-au propus deja o serie de „soluţii". Mulţi economişti conservatori susţin că prima încercare importantă de a rezolva această problemă a fost şi cea care a avut cel mai mare succes : crearea Etalonului-Aur clasic sub conducerea britanicilor, în ultimele decenii ale secolului al XIX-lea. În timpul acestui sistem al „lanţurilor aurite" (pentru a folosi titlul unei importante cărţi despre acest subiect, scrisă de Barry Eichengreen) a existat într-adevăr stabilitate monetară internaţională, dar guvernele deţineau într-o prea mică măsură controlul asupra propriilor economii, care aveau adesea de suferit[34]. Prăbuşirea acestui sistem, o dată cu izbucnirea primului război mondial, a făcut ca guvernele să aibă prea multă libertate în politica lor economică ; anii '30 şi '40 au fost ani de anarhie economică, devalorizare competitivă şi politici de genul „ruinează-ţi vecinul", care au luat sfârşit o dată cu instituirea Sistemului Bretton Woods, la încheierea celui de-al doilea război mondial. Acest sistem, bazat pe cursuri de schimb fixe şi supervizat de FMI, a funcţionat până la abandonarea sa oficială, la mijlocul anilor '70. A urmat un „nonsistem" al cursurilor de schimb instabile şi imprevizibile, ceea ce a determinat apariţia multor propuneri de reformă a regimului monetar internaţional.

Reforma regimului monetar internaţional

După prăbuşirea sistemului cursurilor de schimb fixe, a existat un nonsistem al cursurilor flexibile. Termenul „nonsistem" se referă la faptul că problemele monetare internaţionale nu mai sunt guvernate de nici un fel de reguli sau înţelegeri privitoare la elemente precum ajustarea cursului de schimb sau crearea de lichidităţi. „Sistemul" poate fi în cel mai bun caz caracterizat ca fiind unul al „marjei de referinţă", numit astfel pentru că băncile centrale ale celor trei puteri monetare dominante – Statele Unite, Germania şi Japonia – au cooperat (dar nu întotdeauna) pentru a-şi menţine sau a-şi schimba cursurile într-o manieră ordonată.

Sistemul marjei de referinţă reprezintă un triumf al băncilor centrale asupra guvernelor naţionale. Stabilitatea sistemului monetar internaţional se bazează în principal pe cooperarea neoficială dintre Federal Reserve, Bundesbank şi Banca Japoniei, care intervin pe pieţele valutare pentru a proteja integritatea sistemului, a preveni instabilitatea financiară şi a stabiliza cursurile de schimb (după 1 ianuarie 1999, acest rol al Bundesbank a fost preluat de Banca Centrală Europeană). Aceste bănci centrale încearcă să menţină stabilitatea monetară prin acorduri secrete şi intervenţii sporadice pe piaţă. După experienţa devastatoare a hiperinflaţiei din anii '70, s-a recurs la cooperarea interbancară pentru a stopa tendinţele inflaţioniste. Cu toate acestea, mulţi critici, mai ales de stânga, au denunţat această „alianţă internaţională a bancherilor conservatori" ca fiind cauza ratei ridicate a şomajului şi chiar a crizei economice globale de la sfârşitul anilor '90.

În timp ce mulţi economişti, dar nu numai, consideră că acest sistem al cooperării neoficiale dintre bancheri este cea mai bună soluţie posibilă la problemele sistemului monetar internaţional, alţii apreciază că actualul nonsistem este încă ameninţat de o serie de neajunsuri: fluctuaţiile valutare imprevizibile, mai ales cele dintre dolar şi yen; dezechilibrele enorme dintre ţările cu excedent (Japonia, Taiwan) şi cele cu deficit (Statele Unite); şi încercările repetate ale japonezilor şi americanilor de a manipula valoarea valutelor, cu scopul de a creşte competitivitatea internaţională a industriilor lor sau de a-şi atinge alte obiective economice. Economiştii şi oficialii îngrijoraţi din cauza acestor probleme cred că se impune urgent o reformă fundamentală a sistemului monetar internaţional.

Susţinătorii reformei monetare internaţionale se axează pe unul sau altul dintre scopurile ce constituie „triunghiul ireconciliabilelor". De pildă, în timp ce sistemul propus de Milton Friedman şi bazat pe cursuri de schimb flexibile ar facilita libertatea mişcărilor de capital, alţii preferă o întoarcere la Etalonul-Aur din secolul al XIX-lea, care pune accentul pe cursurile de schimb fixe. Totuşi, majoritatea economiştilor şi oficialilor cred că atât cursurile total flexibile, cât şi cele rigid fixate sunt prea radicale. Mulţi consideră propunerea lui Friedman inacceptabilă, pentru că ea ar lăsa cursurile de schimb în întregime pradă vicisitudinilor pieţei, în timp ce o revenire la Etalonul-Aur ar fi deflaţionistă şi ar lipsi guvernele de orice posibilitate de a răspunde şocurilor pieţei. Alţi economişti, iarăşi destul de numeroşi, spun că este necesară fie întoarcerea la un sistem al cursurilor de schimb mai mult sau mai puţin stabile (dar nu fixe), fie încercarea de a face cursurile flexibile şi schimbătoare mai viabile. Probabil că orice reformă va implica, de fapt, un compromis între aceste scopuri.

Argumente în favoarea unor cursuri de schimb mai stabile

Susţinătorii revenirii la cursuri de schimb mai stabile consideră că experimentul cursurilor flexibile (flotante) a fost un eşec. Ei arată că acestea au determinat o instabilitate excesivă a valutei şi a preţurilor, o destabilizare a fluxurilor internaţionale de capital, precum şi adoptarea unor politici economice inflaţioniste. Instabilitatea excesivă a cursurilor de schimb a crescut gradul de nesiguranţă şi de risc atât ale comerţului internaţional, cât şi ale investiţiilor străine, împiedicând astfel integrarea economică internaţională. Anumiţi specialişti mai spun şi că instabilitatea valorilor valutelor a scăzut eficienţa mecanismului preţurilor şi a principiului avantajului comparativ, ca instrumente ale comerţului internaţional şi ale deciziei în privinţa investiţiilor străine.

Într-un interval redus de timp, de un an sau doi, cele trei valute principale au cunoscut o serie de oscilaţii imprevizibile, valoarea lor variind cu până la 30-40%. Nesiguranţa preţurilor relative astfel rezultată a făcut aproape imposibilă calcularea costurilor relative şi a avantajului comparativ, calcul care asigură baza funcţionării eficiente a economiei de piaţă. Unii au tras concluzia că, de fapt, cursurile flotante dăunează în mare măsură creşterii economice şi alocării eficiente a resurselor economice, precum şi că au contribuit la proliferarea protecţionismului comercial. Cursurile fixe sunt, în opinia lor, un semn al disciplinei internaţionale în materie de politici monetare inflaţioniste, ele reduc nesiguranţa care afectează comerţul şi investiţiile şi încurajează competiţia bazată pe avantajul comparativ şi pe fluxurile eficiente de capital.

Susţinătorii unor cursuri de schimb mai stabile sunt perfect conştienţi că evoluţiile politice şi economice produse între timp fac imposibilă întoarcerea la tipul de cursuri fixe instituite de Sistemul Bretton Woods. De exemplu, mişcările uriaşe şi speculative de capital la nivel internaţional, apărute ca urmare a liberalizării pieţelor de capital, fac mult mai dificilă menţinerea unui sistem al cursurilor de schimb fixe. Ei propun, în schimb, un compromis între o mai mare stabilitate internaţională şi o oarecare flexibilitate politică a guvernelor în reacţia lor la şocurile economice şi la alte evenimente. S-au propus diverse scheme bazate pe ideea cursurilor de schimb contingente, sub nume precum „cursuri de schimb ancorate, dar ajustabile", „ancora mişcătoare", „flotare controlată", „ancora ajustabilă" sau „zone-ţintă ale cursului de schimb".

Argumente în favoarea unor cursuri de schimb flexibile

După părerea unora dintre specialişti, un sistem al cursurilor de schimb flexibile oferă mijloacele cele mai puţin costisitoare prin care economiile se pot adapta la şocuri precum creşterea preţului petrolului din 1973. Apărătorii acestei variante arată că, atunci când un guvern se confruntă cu un dezechilibru al balanţei de plăţi, este mult mai bine să-şi deprecieze moneda decât să lase ca economia să intre în deflaţie sau să recurgă la restricţii asupra capitalului. În eventualitatea unei schimbări a preţurilor relative, valoarea unei anumite valute trebuie să fie liberă să se modifice, pentru ca alte valori, mai importante, sau alte variabile „reale", cum ar fi salariile sau ocuparea, să rămână neschimbate. Într-adevăr, dacă în timpul crizei petrolului din 1973 ar fi existat cursuri de schimb fixe, ţările ar fi trebuit să se adapteze la creşterea preţului petrolului fie printr-o scădere economică semnificativă, fie prin restricţii asupra capitalului.

Susţinătorii cursurilor flexibile argumentează că acestea sunt evident preferabile, pentru că valoarea unei monede naţionale acţionează ca un mecanism de echilibrare a restului economiei, iar cursurile flexibile protejează economia naţională de tulburările provenite din economia internaţională. Deşi cursurile flexibile ridică anumite probleme legate de incertitudine şi inflaţie, a le evita prin instituirea unor cursuri fixe presupune o serie de ajustări mai costisitoare şi mai dificile. În plus, mulţi spun că s-a exagerat mult preţul care trebuie plătit de pe urma flexibilităţii ratelor de schimb şi susţin că problema incertitudinii monetare poate fi soluţionată prin aceea că firmele private ar „sonda" piaţa valutară.

Expertul monetar Barry Eichengreen demonstrează destul de convingător că nu mai există condiţii pentru un sistem al cursurilor de schimb fixe[35]. Un sistem monetar stabil şi eficient, care să asigure stabilitatea monedei şi să menţină, în acelaşi timp, posibilitatea guvernelor de a adapta cursurile în cazul unor şocuri economice, trebuie să fie suficient de flexibil şi de robust pentru a face faţă presiunilor pieţei. Dacă sistemul monetar trebuie să fie suficient de flexibil pentru a rezista şocurilor externe, guvernele trebuie să fie capabile să facă anumite schimbări de politică, dar şi alte tipuri de adaptări, ca reacţie la modificările preţurilor relative. Sistemul trebuie să fie, de asemenea, suficient de robust pentru a convinge piaţa (şi mai ales pe speculanţii de valută) că guvernele intenţionează să susţină cursurile ancorate, cu excepţia cazurilor cu adevărat extreme. Apoi, instituirea unor reguli care să guverneze politica monetară ar trebui să facă mai credibile cursurile existente. Cu toate acestea, chiar dacă speculanţii se hotărăsc să atace angajamentul guvernelor faţă de cursurile existente, sistemul trebuie să aibă capacitatea de a face faţă presiunilor pieţei, mai ales mişcărilor speculative de capital. Principalele instrumente ce stau la îndemâna băncilor centrale pentru a contracara presiunile pieţei sunt controlarea ratei dobânzilor, impunerea de restricţii asupra capitalului şi intervenţia comună pe piaţă pentru a apăra valutele aflate în pericol.

Deşi sistemele anterioare ale cursurilor fixe, adică Etalonul-Aur la sfârşitul secolului al XIX-lea şi Sistemul Bretton Woods în primii ani postbelici, îndeplineau condiţiile de mai sus şi reuşeau să stăpânească forţele pieţei, Eichengreen arată că acest tip de sistem nu va putea face faţă şi în viitor, pentru că împrejurările nu mai sunt aceleaşi. Una dintre schimbări este structura instituţionalizată a pieţelor forţei de muncă în cadrul statelor bunăstării, fapt ce limitează simţitor fluiditatea de adaptare a preţurilor şi a salariilor la şocurile economice, ceea ce măreşte importanţa ajustării cursurilor de schimb în funcţie de schimbările preţurilor relative. O altă evoluţie majoră este mediul tot mai politizat în care sunt concepute politicile monetare ale fiecărei ţări ; politizarea deciziei macroeconomice din aproape toate ţările democratice a erodat credibilitatea politicilor guvernamentale şi hotărârea de a urma politici monetare noninflaţioniste. Despre puţine guverne se mai poate spune că urmează politici monetare solide şi ferme pe termen lung. Dar cea mai importantă schimbare este mobilitatea mult mai mare a fluxurilor de capital din întreaga lume, stimulată de liberalizarea pieţelor de capital, de dezvoltarea tehnologică şi de noile instrumente financiare, toate acestea limitând semnificativ capacitatea guvernelor de a controla presiunile pieţei.

În contextul acestor schimbări, Eichengreen consideră că sistemul monetar internaţional are la dispoziţie doar două variante viabile. Una este aceea a unui „regim" bazat pe cursuri flexibile, în care ţările intervin pentru a controla valoarea propriei monede ; totuşi, noile condiţii nu permit unei ţări să-şi fixeze şi să menţină o anume valoare a cursului. La sfârşitul anilor '90, tot mai multe ţări au permis de fapt monedelor lor să

floteze. Cealaltă variantă este ca un grup de ţări să creeze o monedă unică, aşa cum a făcut Uniunea Europeană. Balanţa puterii în aria monetară internaţională, spune Eichengreen, s-a înclinat într-o asemenea măsură de la statele-naţiune individuale şi băncile centrale către comercianţii de valută şi speculanţii financiari internaţionali, încât statele nu mai fac faţă forţelor de piaţă ; mai mult, cooperarea internaţională nu va funcţiona pe termen lung. Astfel, el ajunge la concluzia că unitatea monetară regională poate juca un rol esenţial în contrabalansarea forţelor globale ale pieţei.

Conducerea sistemului monetar internaţional

Oficialităţile, conducătorii băncilor centrale şi economiştii caută în continuare un compromis, prin care să se poată obţine atât stabilitatea monetară, cât şi flexibilitatea politicilor, în ciuda logicii aparent perfecte a lui Eichengreen şi a altor economişti, care spun că singurele variante sunt fie cursurile flexibile, fie unitatea monetară regională. Literatura de specialitate este saturată de propuneri de modalităţi de îmbunătăţire a conducerii domeniului monetar internaţional ; aceste propuneri merg de la crearea unei bănci centrale mondiale şi a unei monede unice până la întărirea coordonării internaţionale a politicilor economice. Proliferarea acestor scheme relevă diferenţele majore dintre economişti şi dificultăţile politicii referitoare la chestiunile monetare internaţionale. Deşi există un mare număr de propuneri, mă voi referi în continuare doar la cele privitoare la hegemonia monetară, la o autoritate monetară internaţională şi la coordonarea politicii internaţionale. Discutarea acestor variante ne va duce în centrul problemelor profunde legate de stabilizarea sistemului monetar global.

Hegemonia monetară

În ultimul secol, hegemonia monetară a unei ţări în cadrul economiei internaţionale a fost asociată cu stabilitatea monetară, cu liberalizarea comerţului şi cu o creştere economică rapidă. De aceea, unii recomandă asumarea de către o ţară a rolului de lider ca fiind cea mai bună soluţie la problema instabilităţii monetare, iar Statele Unite par să fie candidatul cel mai probabil. Japonia este cu siguranţă incapabilă sau lipsită de dorinţa de a-şi asuma o asemenea responsabilitate şi, deşi euro va juca în mod cert un rol din ce în ce mai important în economia globală, nu sunt şanse, cel puţin în viitorul apropiat, ca acesta să-şi asume rolul pe care l-a avut dolarul de-a lungul ultimei jumătăţi de secol.

Cu toate acestea, revenirea la hegemonia americană pare puţin probabilă. Dolarul este acum în competiţie cu alte valute, iar euro îi va face cu siguranţă o concurenţă tot mai mare. Declinul relativ al economiei americane şi fluctuaţiile dolarului pun şi ele sub semnul întrebării reluarea preeminenţei monetare absolute a Statelor Unite. În perioada de hegemonie indiscutabilă a dolarului, după război, SUA deţineau cam 50% din produsul intern brut mondial ; în anii ’90, acest procent a scăzut până la 25%. Mai mult, urcuşurile şi coborâşurile dolarului i-au costat destul de mult pe japonezi şi pe alţi deţinători de active denominate în dolari. Statele Unite continuă să trăiască mult peste posibilităţi ; datoria externă netă de 1.000 de miliarde de dolari, şi încă în creştere, a zdruncinat încrederea în dolar ca valută de rezervă. „Hegemonia dolarului” s-a încheiat şi, de acum încolo, acesta trebuie să-şi împartă puterea cu euro şi cu yenul.

O autoritate monetară internaţională

O serie de economişti au propus crearea unei autorităţi monetare internaţionale care să guverneze sistemul. Cel mai persuasiv dintre aceştia este John Williamson de la Institute of International Economics din Washington ; el a propus ca autoritatea asupra domeniului monetar internaţional să fie conferită unui consiliu executiv din cadrul FMI[36]. Acest consiliu, menit să reprezinte comunitatea internaţională, ar funcţiona după reguli stabilite de comun acord şi ar răspunde de menţinerea cursurilor de schimb între anumiţi parametri. În timp ce actualul sistem al marjei de referinţă se bazează pe secretul acţiunilor băncilor centrale şi pe intervenţia comună, în schema lui Williamson fiecare ţară trebuie să anunţe în prealabil limitele între care poate varia cursul de schimb al propriei monede şi să hotărască un curs central, care poate varia cu zece procente, plus sau minus. Guvernele îşi vor lua public angajamentul să respecte aceste zone-ţintă pentru monedele lor şi, supervizate de consiliul executiv din FMI, vor susţine aceste cursuri prin politici ale dobânzilor şi, atunci când este necesar, prin intervenţia băncii centrale. Deşi guvernele vor încerca să menţină cursul propriei monede între limitele stabilite, atunci când este necesar – şi înainte ca aceste limite să fie atinse – cursul de schimb poate fi realiniat cu acordul consiliului executiv. În plus, în cazul unui atac speculativ, o ţară îşi poate suspenda angajamentul privind zona-ţintă. Williamson crede că un astfel de sistem de compromis va avea o anume flexibilitate şi, în acelaşi timp, va fi mai stabil decât cel al cursurilor de schimb flotante.

Propunerea lui Williamson a stârnit în mare măsură atenţia şi criticile colegilor săi economişti[37]. Există o serie de chestiuni ce rămân încă de rezolvat : (1) cum poate determina consiliul executiv cursul de schimb de echilibru al fiecărei valute, în condiţiile în care există un profund dezacord între economişti în această problemă ? (2) cum poate consiliul contracara puternicele forţe ale pieţei, datorate volumului uriaş de active monetare şi financiare private, care pot fi folosite în speculaţiile financiare ? (3) cum poate consiliul convinge guvernele refractare să renunţe la unul dintre cele mai importante instrumente ale politicii lor economice, şi anume controlul asupra valorii monedei lor naţionale ? După părerea multor economişti, este puţin probabil ca o autoritate monetară internaţională, precum cea propusă de Williamson, să fie capabilă să rezolve problemele nonsistemului monetar internaţional.

Coordonarea politică internaţională

Coordonarea politică internaţională (CPI) a marilor puteri economice a fost şi ea propusă ca soluţie la problemele monetare internaţionale. CPI este un proces prin care ţările implicate îşi modifică propriile politici economice pentru beneficiul comun[38]. Comisia Bretton Woods a redactat, la aniversarea a 50 de ani, un raport intitulat *Bretton Woods : Looking to the Future* (iulie 1994), care lansează ideea că CPI ar putea fi întărită. Comisia a făcut un număr de recomandări concrete pentru reformarea FMI şi a Băncii Mondiale, în vederea adaptării lor la schimbările majore intervenite în ultimii 50 de ani[39]. O recomandare importantă era ca FMI, în cooperare cu principalele puteri economice, să încerce să creeze un nou sistem al marjelor pentru cursurile de schimb flexibile. Acest efort de cooperare presupune ca principalele economii industrializate să instituie un nou

acord asupra valorilor de echilibru ale monedelor lor naţionale. Totuşi, ţinând seama de realitatea politică, noul sistem ar trebui să funcţioneze pe baza autodisciplinei naţionale, a cooperării politice internaţionale şi a intervenţiei comune pe pieţele valutare. FMI ar trebui să-şi asume sarcina de a întări politicile macroeconomice, urmărind convergenţa macroeconomică a economiilor puternice şi să instituie un sistem formal de coordonare politică.

Cu toate acestea, experienţa anterioară a CPI nu prea pare să prezică un viitor succes. La mijlocul anilor '70, Statele Unite şi principalii lor parteneri economici au cooperat într-adevăr cu succes pentru reciclarea excedentului OPEC. Mai târziu însă, încercarea Summitului de la Bonn (1978) de dirijare a economiei internaţionale a eşuat, Germania şi Japonia căzând de acord, fără tragere de inimă şi ca urmare a presiunilor americane, să urmeze politici economice expansioniste. În urma inflaţiei ridicate cauzate de această decizie, Germania şi Japonia au ajuns la concluzia că CPI este prea costisitoare. După o pauză de aproape un deceniu, la mijlocul anilor '80 a avut loc o a doua rundă de coordonare politică, din nou la insistenţele Statelor Unite. Punctul forte al acestei încercări a fost Acordul Plaza (1985), care a forţat Japonia să aprecieze substanţial yenul, ceea ce a făcut ca exporturile japoneze să fie mult mai scumpe.

Deşi problemele tehnice ridicate de CPI sunt foarte dificile, cele politice, ridicate de coordonarea politicilor unor state suverane, le depăşesc ; printre diferenţele care stau în calea coordonării politice se numără acordurile politice şi instituţionale interne, vederile fiecărei naţiuni asupra politicii economice şi, desigur, problema certitudinii că guvernele îşi vor respecta angajamentele. Dar cel mai important este că guvernele naţionale şi băncile centrale sunt extrem de reticente când e vorba să renunţe la autonomia lor politică. Gândirea economică a aproape toturor guvernelor este impregnată de o puternică mentalitate statocentrică. Şefii băncilor centrale, de pildă, cred că sunt responsabili în primul rând faţă de propria lor economie, drept pentru care ratele dobânzilor şi celelalte politici ale lor trebuie să aibă în vedere bunăstarea cetăţenilor ţării lor, şi nu obiective internaţionale.

Aşa cum spunea Toyoo Gyohten, un practician experimentat al diplomaţiei monetare internaţionale şi un observator perspicace al acestor chestiuni, şansele de reîntoarcere la un sistem mai formal al coordonării politice internaţionale sunt foarte mici[40]. O coordonare formală precum cea care a caracterizat primii ani ai Sistemului Bretton Woods, spune Gyohten, presupune existenţa unui hegemon puternic şi hotărât ; însă lumea ultimului deceniu al secolului XX nu are un astfel de lider. Statele Unite par să nu mai aibă voinţa sau putinţa de a conduce pe care o aveau cândva. La fel de semnificativ este şi faptul că partenerii economici ai Statelor Unite nu mai sunt la fel de dispuşi să le urmeze. Şi nici marile puteri economice nu mai vor să sacrifice obiective interne, cum ar fi creşterea economică şi stabilitatea preţurilor, de dragul unui mecanism formal de cooperare politică. Gyohten ajunge la sumbra concluzie că este imposibilă o soluţie instituţionalizată a problemelor regimului monetar internaţional, pentru că forţele pieţei au devenit prea puternice, iar statele, prea refractare să mai facă sacrificiile necesare pentru o soluţionare coordonată a problemelor monetare internaţionale. Deşi Gyohten, diplomat până în măduva oaselor, nu a prezentat lucrurile atât de direct, chiar şi o coordonare politică neoficială nu are nici o şansă de succes dacă Statele Unite nu devin mai dispuse să acorde mai multă atenţie preocupărilor şi intereselor partenerilor de afaceri, mai ales celor ale europenilor şi japonezilor.

Dacă nu există o soluţie coordonată împotriva anarhiei monetare internaţionale, apare pericolul ca economiile mai mici să-şi lege moneda de cea a partenerilor lor comerciali cei mai importanţi. Iar aceasta ar putea duce la crearea unor blocuri valutare, bazate pe euro, pe dolar şi, poate, pe yen, ceea ce ar fragmenta sistemul monetar internaţional şi ar complica mult managementul economiei globale.

Concluzie

Aşa cum sublinia Gyohten în alt context, un sistem monetar internaţional stabil şi eficient trebuie să aibă o bază politică solidă. În primii ani postbelici, aceasta era asigurată de America şi de cooperarea între aliaţi ; din păcate, această fundaţie solidă nu mai există. În plus, diferendele politice dintre marile puteri economice fac improbabilă instituirea unui sistem bazat pe reguli ferme şi pe o coordonare politică instituţionalizată. Singura soluţie posibilă, sugerată de Gyohten, este găsirea unui echilibru între cele trei monede principale (dolar, euro şi yen), întărit prin ceea ce el numea „un mecanism de management al crizelor” ; previziunile sale au fost confirmate de dezvoltările ulterioare în aria financiară internaţională.

Capitolul 5

Vulnerabilitatea financiară globală

Tulburările financiare globale de la sfârşitul anilor ’90 au constituit ultimul episod din seria de „manii, panici şi prăbuşiri” financiare (cum sună titlul unei cărţi a lui Charles Kindleberger) care au zdruncinat capitalismul global în ultimii trei sute de ani[41]. Începute în Asia de Est şi răspândite apoi în întreaga lume, problemele sistemului financiar global au însemnat mizerie şi vremuri dificile pentru milioane de oameni. La început, americanii şi cetăţenii altor state industrializate se considerau la adăpost de efectele îngrozitoare ale crizei asiatice. Dar în ceva mai mult de un an, au simţit şi ei criza şi efectele sale. Mii de investitori americani şi din alte ţări au pierdut milioane de dolari pentru că bursele de valori şi multe instituţii financiare s-au prăbuşit în toată lumea. Fermierii americani care investiseră sume mari pentru a-şi spori producţia s-au trezit că pieţele lor de desfacere din Asia de Est şi din alte regiuni nu mai există. Compania Boeing şi multe industrii de înaltă tehnologie şi-au pierdut şi ele pieţe rentabile de export. Pe scurt, costurile au fost enorme. Cu toate acestea, principalele puteri economice nu s-au putut înţelege cu privire la reformele ce trebuie înfăptuite pentru a evita în viitor astfel de cutremure financiare.

Problemele financiare din anii ’90 seamănă în multe privinţe cu cele anterioare. Ca şi în alte scheme de „îmbogăţire rapidă”, cum ar fi „mania lalelelor” (1637) din Olanda şi mirajul Oceaniei, izbucnit în 1720 în Anglia, lăcomia investitorilor internaţionali s-a concretizat în investiţii speculative foarte riscante pe pieţele emergente din Asia de Est. Când boom-ul investiţiilor a început să dea semne că se prăbuşeşte, investitorii au dat bir cu fugiţii, lăsând în urmă vieţi distruse, averi pierdute şi haos economic. Totuşi există diferenţe semnificative între criza din anii ’90 şi celelalte. Dacă înainte crizele s-au limitat doar la anumite pieţe sau regiuni, în zilele noastre anvergura şi velocitatea fluxurilor financiare internaţionale şi viteza uluitoare a propagării informaţiei au creat o situaţie în care, prin apăsarea unui simplu buton, se pot transfera miliarde de dolari dintr-o ţară în alta, iar lumea întreagă poate sări în aer.

Ca urmare a tulburărilor financiare de la sfârşitul anilor ’90, comunitatea economiştilor şi numeroase guverne au început să manifeste tot mai mare îngrijorare, dar nu au ajuns la vreun acord cu privire la finanţele internaţionale şi la reglementarea circulaţiei internaţionale a capitalului şi a investiţiilor. Mulţi economişti americani şi, cu certitudine, Administraţia Clinton au crezut că fluxurile financiare internaţionale au un rol esenţial ; şi au mai crezut că acestea nu trebuie reglementate la nivel guvernamental. Majoritatea considerau că sistemul financiar ar trebui să asigure mişcarea capitalului de la economiile

cu rezerve în surplus spre cele ale căror oportunităţi de investiţii depăşeau rezervele, iar capitalul trebuie să fie liber să se orienteze spre acele locuri şi activităţi unde poate fi folosit cel mai eficient; şi în felul acesta s-ar obţine o utilizare eficientă a resurselor limitate de capital pe plan mondial.

Pentru a atinge acest scop, pieţele trebuie să fie cele care să conducă sistemul financiar internaţional, şi nu guvernele sau organizaţiile internaţionale. În plus, cel puţin de la Reagan încoace, guvernul Statelor Unite a fost ferm convins că interesele financiare americane vor avea mult de câştigat de pe urma libertăţii circulaţiei capitalului şi a făcut eforturi susţinute pentru a deschide economiile străine către investiţii. Administraţia Clinton, în frunte cu secretarul Trezoreriei Robert Rubin şi adjunctul său, Lawrence Summers, s-a angajat cu entuziasm să continue aceste eforturi. Administraţia a adoptat strategia de a folosi economia pentru a-şi atinge obiectivele politice, iar elementul-cheie al acestei strategii era crearea unei lumi deschise mişcărilor neîngrădite ale capitalului american. Această idee de a folosi deschiderea pieţelor pentru a promova democraţia se baza pe influenta şi controversata doctrină a „păcii democratice", conform căreia, aşa cum spunea şi preşedintele Clinton, „democraţiile pornesc foarte rar război una contra alteia"[42].

Cu toate acestea, criza financiară din Asia de Est a făcut ca mulţi americani, multe alte guverne şi cetăţeni din alte ţări să fie tot mai îngrijoraţi din cauza impactului adesea devastator al mişcărilor financiare internaţionale. Un număr tot mai mare de economişti americani şi de alte naţionalităţi au început să pună în discuţie avantajele şi dezavantajele fluxurilor libere de capital la nivel internaţional. Ei au argumentat că s-a demonstrat deja în mod convingător caracterul benefic al comerţului internaţional pentru economia globală, nu însă şi avantajele libertăţii circulaţiei capitalului. Pe de altă parte, preţul plătit de economia internaţională pentru crizele financiare frecvente a devenit dureros de evident. Într-adevăr, aşa cum a arătat Kindleberger, istoria financiară internaţională a cunoscut repetate manii speculative, momente de panică şi crize. De aceea, mulţi au ajuns la concluzia că problemele financiare internaţionale nu trebuie lăsate în întregime în voia jocului forţelor pieţei şi că este necesară instituirea unei serii de reguli sau mecanisme care să pună o anumită ordine în mişcările capitalului internaţional.

Criza financiară din Asia de Est de la sfârşitul anilor '90 şi tulburările globale pe care le-a provocat aşază finanţele internaţionale pe primul loc între problemele cu care se confruntă economia globală. Mulţi experţi şi multe guverne consideră aceste tulburări economice drept cea mai serioasă ameninţare la adresa economiei internaţionale, de la Marea Depresiune a anilor '30 şi sfârşitul celui de-al doilea război mondial încoace. Acum însă, la începutul secolului XXI, economiştii care în trecut declarau că ştiu cum să efectueze reglajul fin al economiei n-au reuşit să prevadă criza, nu s-au înţeles deloc între ei cu privire la cauzele fundamentale ale acesteia şi încă dezbat aprins problema celor mai bune metode de a o rezolva. Mai mult, economiştii şi responsabilii politici nu au căzut de acord asupra măsurilor şi reformelor necesare pentru a preveni crizele ulterioare. Dată fiind această degringoladă în rândul economiştilor, există puţine elemente călăuzitoare pentru a înţelege problemele pieţelor financiare globale şi a vedea ce e de făcut pentru a le rezolva.

Capitolul de faţă se va opri asupra vulnerabilităţii ce caracterizează sistemul financiar internaţional şi asupra crizei financiare/economice globale de la sfârşitul anilor '90. Dificultăţile unei astfel de analize sunt cu atât mai mari cu cât există puţine lucrări de specialitate despre dinamica crizelor financiare. Bineînţeles că orice concluzii rezultate

în urma unei analize a finanţelor internaţionale trebuie luate ca provizorii. Această carte este scrisă în 1999, când criza financiară din Asia de Est şi tulburările financiare globale nu s-au încheiat încă şi mai pot avea loc evenimente surprinzătoare şi semnificative.

Dinamica crizelor financiare

Repetarea crizelor financiare ridică problema raţionalităţii pieţelor şi a modului în care actorul raţional poate fi prins mereu în explozii şi manii ale investiţiei, care duc aproape invariabil la panică şi crize financiare. Sau, formulând altfel, dacă actorii economici sunt raţionali, aşa cum spun economiştii, cum se explică iraţionalitatea adesea frapantă a pieţelor financiare ? Deşi o serie de economişti celebri au dezvoltat teorii care explică crizele valutare, alţii, la fel de celebri, neagă faptul că ar exista într-adevăr o problemă reală. Înainte de 1997, se susţinea chiar că schimbările economice şi instituţionale produse fac imposibilă apariţia unor crize financiare majore, iar dacă ele totuşi apar, aceasta se datorează unor împrejurări istorice excepţionale, şi nu mersului în sine al sistemului capitalist. Acestea fiind părerile profesioniştilor, nu e de mirare că atât de puţini au anticipat tulburările financiare din Asia de Est sau pe cele globale.

Atitudinea generală oarecum lejeră a economiştilor de profesie în faţa pericolului şi consecinţelor destabilizatoare ale crizelor financiare internaţionale a fost denunţată de Hyman Minsky, un economist nonconformist şi căutuşi de puţin celebru. Într-o serie de articole apărute de-a lungul câtorva ani, Minsky prezintă ceea ce el numeşte teoria „instabilităţii financiare" în privinţa crizelor financiare[43]. Conform acestei teorii, crizele financiare reprezintă o trăsătură inerentă şi inevitabilă a sistemului capitalist şi ele urmează un curs vizibil şi previzibil. Primul semn al unei crize financiare este ceea ce el numeşte o „dislocare" sau un şoc din exterior asupra economiei ; acest şoc extern, care trebuie să fie extins şi pătrunzător, poate lua forme diferite, ca izbucnirea unui război, o recoltă foarte bogată sau foarte săracă, sau inventarea şi răspândirea unei noi şi importante tehnologii. Dacă este suficient de extins şi de pătrunzător, şocul extern/exogen creşte şansele de profit în cel puţin unul dintre sectoarele majore ale economiei şi reduce, în acelaşi timp, oportunităţile economice în alte domenii. Ca reacţie la modificarea şanselor de profit, unele firme cu resurse financiare sau cu linii de credit se vor îndrepta rapid către noile arii, abandonându-le pe altele. Dacă noile oportunităţi se dovedesc a fi suficient de profitabile, va începe o explozie sau o manie a investiţiilor.

Un aspect esenţial al febrei investiţiilor este faptul că ea este alimentată de o expansiune rapidă şi substanţială a creditului bancar, care, la rândul său, măreşte semnificativ volumul total al masei monetare. Cu toate acestea, după cum arată Minsky, creditul bancar este evident instabil. Febra investiţiilor se mai alimentează, pe lângă creditul bancar, şi din fonduri personale şi ale firmelor. Aceasta duce la noi creşteri ale creditului bancar, pentru a se finanţa febra speculativă, ceea ce sporeşte masa monetară şi intensifică expansiunea. În timp, impulsul de a specula creşte preţul bunurilor şi al activelor financiare cu mare căutare. Creşterea preţurilor, la rândul său, creează noi oportunităţi de profit şi aduce mai mulţi investitori pe piaţă. Acest proces autostimulativ sau cumulativ face ca atât profiturile, cât şi investiţiile să crească cu repeziciune. În timpul acestei faze de euforie, cum bine o numeşte Minsky, specularea creşterii preţurilor este un alt factor important al ascensiunii pieţei. Tot mai mulţi investitori, în goana lor

după beneficiile creşterii preţurilor şi după profit, ignoră consideraţiile proprii unui comportament raţional de investitor şi investesc într-o piaţă care, prin însăşi natura ei, este extrem de riscantă. Această iraţionalitate reprezintă faza „maniei" sau a „baloanelor" din procesul exploziei. Pe măsură ce faza maniei capătă un ritm mai accelerat, cresc atât preţurile, cât şi velocitatea capitalului speculativ.

La un moment dat, câţiva speculanţi, considerând că piaţa şi-a atins punctul culminant, încep să-şi convertească activele supraevaluate în bani sau în investiţii „de calitate". Pe măsură ce tot mai mulţi dintre aceştia realizează că jocul se apropie de sfârşit şi îşi vând activele, fuga de active riscante şi supraevaluate se înteţeşte şi se transformă într-o goană disperată în masă către tărâmul calităţii şi siguranţei. Evenimentul particular sau semnalul de pe piaţă care anunţă pericolul şi creează în cele din urmă panică poate fi căderea unei bănci, falimentul unei corporaţii sau orice serie de evenimente neprevăzute. Cum investitorii se grăbesc să iasă de pe piaţă, preţurile scad, falimentele se înmulţesc şi „balonul" speculativ se sparge, ducând la prăbuşirea preţurilor. Urmează panica, investitorii căutând cu disperare să salveze ce se mai poate salva. Băncile de obicei nu mai acordă împrumuturi, ceea ce provoacă o criză a creditului şi poate urma o recesiune sau chiar o depresiune economică. În cele din urmă, panica se calmează, într-un fel sau altul, economia se reface, iar piaţa revine la o stare de echilibru, dar numai după ce a plătit un preţ enorm.

Majoritatea economiştilor, cu puţine excepţii semnificative, resping modelul lui Minsky privitor la crizele financiare. Unul dintre motive este că economiştii nu cred că este posibil un model general, pentru că fiecare criză financiară este fie unică, fie de un tip anume, care cere un model special ; ei consideră că fiecare criză financiară în parte este un accident istoric, care nu se supune teoretizării generale. O altă obiecţie este că „lucrurile sunt altfel în zilele noastre" ; deşi modelul lui Minsky ar fi putut fi valabil în trecut, teoria bazată pe instabilitatea creditului a fost subminată de o serie de schimbări structurale fundamentale ale înseşi naturii capitalismului (apariţia corporaţiilor, sistemul bancar modern şi comunicaţiile mai rapide). Un alt lucru care i se reproşează modelului lui Minsky este faptul că el presupune că aceste crize sunt cauzate de incertitudine, speculaţie şi instabilitate – or, economiştii iau ca premisă raţionalitatea şi resping astfel de ciudăţenii ale comportamentului economic.

Milton Friedman, de pildă, laureat al Premiului Nobel, a spus chiar că, întrucât actorii economici sunt întotdeauna raţionali, într-o economie de piaţă nu sunt posibile speculaţiile. De fapt, el susţine că aşa-numita „speculaţie" nu este altceva decât o încercare a investitorilor de a se proteja împotriva acţiunilor iraţionale ale guvernelor. Pentru Minsky însă, iraţionalul („euforia") şi crizele financiare reprezintă trăsături inerente ale capitalismului modern. În termenii lui Kindleberger, chiar dacă am accepta raţionalitatea investitorului individual, istoria demonstrează în repetate rânduri că pieţele însele se comportă uneori de o manieră iraţională şi că explicaţia cea mai bună a maniilor financiare o oferă „psihologia mulţimilor". Deşi indivizii pot fi raţionali, speculaţia financiară este un fenomen de turmă, în care acţiunea aparent raţională a mai multor indivizi produce consecinţe iraţionale.

Deşi Kindleberger se fereşte să declare crizele financiare ca fiind o trăsătură inerentă a capitalismului intern, el spune totuşi că acestea reprezintă o trăsătură inerentă a capitalismului internaţional. Kindleberger argumentează că modelul lui Minsky este aplicabil domeniului finanţelor internaţionale, unde se pot regăsi într-adevăr caracteristicile

fundamentale ale crizei financiare internaţionale, enunţate de acesta din urmă. Speculaţiile riscante, expansiunea monetară (a creditelor), creşterea preţurilor la activele cu căutare, scăderea bruscă şi neaşteptată a preţurilor activelor şi orientarea rapidă către bani sau investiţii de calitate sunt inevitabile atât timp cât investitorii internaţionali urmăresc obţinerea unor profituri cât mai mari. Criza financiară din Asia de Est şi tulburările financiare internaţionale ulterioare au urmat îndeaproape modelul lui Minsky. Investirea speculativă pe pieţele emergente a unor fonduri constituite printr-o îndatorare accentuată a provocat o manie şi un balon investiţional, până când moneda thailandeză, bahtul, s-a prăbuşit, la 2 iulie 1997, moment ce a marcat spulberarea miracolului Asiei de Est. Un an mai târziu, la mijlocul lui august 1998, deprecierea rublei şi alte veşti proaste din Rusia au provocat o dezordine financiară globală.

Finanţele internaţionale după al doilea război mondial

După încheierea celui de-al doilea război mondial, SUA şi alte state s-au temut că mişcările financiare internaţionale, dacă nu sunt controlate, vor destabiliza economia internaţională, aşa cum s-a întâmplat în anii ’30. Această teamă a dus la instituirea unui control strict asupra fluxurilor de capital în primii ani de după război. Sistemul Bretton Woods a fost creat pentru a împiedica revenirea la anarhia financiară din timpul Marii Depresiuni. Fondatorii săi erau îngrijoraţi că fluxurile consistente de capital la nivel internaţional ar putea submina un sistem al cursurilor de schimb fixe şi ar putea limita politica economică naţională. Impunerea restricţiilor asupra capitalului a contribuit într-adevăr la stabilitatea şi buna funcţionare a sistemului postbelic al cursurilor de schimb. Dar situaţia s-a schimbat în anii ’60 şi ’70, când fluxurile de capital au crescut dramatic ; „revoluţia financiară” care a urmat a avut o influenţă majoră asupra economiilor naţionale, dar şi asupra celei internaţionale.

Am putea data apariţia unui sistem financiar cu adevărat global la mijlocul anilor ’70, când Arabia Saudită şi alţi exportatori de petrol, îmbogăţiţi de pe urma creşterii preţului acestuia în 1973, şi-au investit imensul surplus pe piaţa eurodolarului. Dată fiind stagflaţia prin care trecea lumea industrializată, băncile internaţionale au îndreptat un volum substanţial de capital în eurodolari spre ţările mai puţin dezvoltate ale Americii Latine şi spre ţările comuniste din Europa de Est. Deşi mulţi economişti şi responsabili îşi făceau probleme cu privire la investiţiile în economii cu un grad atât de mare de risc, preşedintele Citibank, Walter Wriston, i-a asigurat că „statele nu dau faliment”. Din păcate, Wriston s-a înşelat, iar această fervoare a investiţiilor s-a sfârşit o dată cu izbucnirea crizei financiare de la sfârşitul anilor ’70 şi începutul anilor ’80, de pe urma căreia unele ţări cu datorii încă se resimt. Ulterior, dereglementarea pieţelor financiare interne, inovaţiile aduse instrumentelor financiare (cum ar fi derivatele) şi progresul comunicaţiilor au determinat o creştere semnificativă a nivelului integrării sistemelor financiare naţionale din toată lumea.

Piaţa financiară internaţională a devenit un element esenţial al economiei globale. Volumul tranzacţiilor valutare a fost, la sfârşitul anilor ’90, de aproape 1.500 de miliarde de dolari pe zi, adică de opt ori mai mare decât în 1986 ; prin comparaţie, volumul global

al exporturilor (bunuri şi servicii) pentru tot anul 1997 a fost de doar 6.600 de miliarde, adică 25 de miliarde de dolari pe zi! În plus, volumul de capital investit de la care se aşteptau randamente mari a crescut enorm; la mijlocul anilor '90, fondurile mutuale, cele de pensii şi altele totalizau 20.000 de miliarde de dolari, de zece ori mai mult decât în 1980. Iar importanţa acestor investiţii uriaşe este cu atât mai mare cu cât investiţiile străine erau, din ce în ce mai mult, făcute pe baza unor fonduri împumutate. În fine, instrumentele financiare derivate (titluri repachetate şi alte active financiare) au căpătat un rol tot mai important în finanţele internaţionale. Tranzacţiile financiare internaţionale, evaluate în 1997 la 360.000 de miliarde de dolari, adică mult mai mult decât valoarea întregii economii globale, au contribuit la complexitatea domeniului financiar şi, după cum cred mulţi, la instabilitatea financiară internaţională.

De la terminarea războiului şi până la criza din Asia de Est, economia internaţională a trecut prin mai multe crize financiare, dintre care trei au o importanţă aparte. Prima s-a produs din cauza datoriilor multora dintre ţările în curs de dezvoltare, la sfârşitul anilor '70 şi începutul anilor '80. Cea de-a doua a fost determinată de prăbuşirea Mecanismului Cursurilor de Schimb (MCS) al Uniunii Europene, în 1992-1993, care a silit Marea Britanie să se retragă din rândul ţărilor care doreau să creeze o monedă europeană comună. A treia a fost cea din 1994-1995, criza pesoului mexican. Administraţia Clinton, temându-se că aceasta s-ar putea răspândi din Mexic în toată America Latină, a pus în joc fonduri americane şi a făcut presiuni asupra FMI pentru ca acestea să fie folosite la stoparea crizei. Consecinţele politice au fost grave. Mulţi critici, mai ales din stânga eşichierului politic, s-au plâns că Administraţia Clinton a folosit banii contribuabililor americani fără autorizaţia Congresului, pentru a salva bancherii americani de propria lor lăcomie. De cealaltă parte, Milton Friedman şi alţi conservatori au acuzat administraţia că a pregătit terenul pentru crize viitoare, prin faptul că a încurajat investitorii şi guvernele să creadă că, dacă dau de necaz, Statele Unite şi FMI le vor salva. Ca urmare a acestor atacuri, Administraţia Clinton s-a temut să se mai implice în criza financiară din Asia de Est.

Crizele anterioare s-au concentrat în anumite regiuni, nu au ameninţat economia internaţională şi au fost depăşite relativ uşor, cel puţin comparativ cu criza financiară din Asia de Est. Aceasta din urmă a fost mult diferită. Ea a început în regiunea cea mai solidă din punct de vedere economic din lume, consecinţele sale au fost realmente devastatoare pentru regiune şi a afectat întreaga economie globală. S-ar putea spune că această criză se datorează, cel puţin în parte, globalizării şi transformării de substanţă a sistemului financiar internaţional; adică, a fost provocată de proporţiile enorme ale mişcărilor financiare internaţionale, în special ale fluxurilor de investiţii speculative şi pe termen scurt, de velocitatea tot mai mare a acestor mişcări peste graniţele naţionale şi de anvergura lor globală. Această criză i-a făcut pe mulţi să creadă că mişcările financiare internaţionale trebuie aduse la ordine printr-un mecanism oarecare.

Criza financiară din Asia de Est

În vara anului 1997, economiile din Asia-Pacific au suferit consecinţele devastatoare ale unui grav şoc financiar; mai târziu, o criză economică mult mai generalizată a spulberat brutal „miracolul" Asiei de Est. Economii care, cu doar patru ani înainte, fuseseră lăudate de Banca Mondială ca exemple de „ortodoxie pragmatică" şi ca „având

un succes remarcabil în crearea şi susţinerea stabilităţii macroeconomice" treceau prin cel mai grav colaps pe care-l suferise vreodată o ţară din anii '30 şi până atunci – în plus, au fost declarate ca fiind victime ale propriei iresponsabilităţi ! Apariţia unei crize de o asemenea amploare era de neconceput, date fiind cunoştinţele moderne în domeniul economiei. În realitate, nimeni nu a prevăzut criza.

Dacă privim retrospectiv însă, o criză părea inevitabilă având în vedere toate lucrurile care au mers prost în lunile dinaintea ei. În termenii ştiinţelor sociale, criza financiară din Asia de Est a fost supradeterminată. Dacă una dintre cauze n-ar fi determinat criza, ar fi făcut-o cu siguranţă celelalte. În momentul în care scriu aceste rânduri, criza şi consecinţele sale încă îşi fac simţită prezenţa. Unele ţări, mai ales Coreea, par să se refacă, dar altele, cum ar fi Indonezia, nu, cel puţin până la jumătatea anului 1999. Datorită faptului că ar putea fi nevoie de câţiva ani pentru a detecta şi înţelege în totalitate efectele sociale şi politice ale acestui dezastru economic, voi discuta în continuare doar primele faze ale crizei şi învăţămintele care ar putea fi trase în acest moment, chiar dacă necazurile vor continua mult timp de-acum înainte.

Cauze regionale

Asemenea celor mai multe dintre evenimentele istorice, cauzele exacte ale crizei financiare din Asia de Est sunt încă subiectul unor controverse[44]. S-a produs criza din cauza faptului că, în aprilie 1997, în urma protestelor americane, Japonia, şi-a majorat taxa la vânzări de la 3% la 5%, încetinind astfel creşterea economică şi reducându-şi drastic importurile din regiune ? Sau din cauza devalorizării monedei chineze din 1994 ? Sau, aşa cum crede multă lume, din cauza zvonului că Japonia intenţiona să-şi majoreze ratele dobânzilor şi să atragă capital din Asia de Est ? Experţii nu au ajuns încă la o concluzie. Putem însă numi trei evenimente care par să fi avut un rol major în declanşarea crizei. În primul rând, încă din 1996, economiile emergente ale Asiei de Sud-Est au cunoscut o încetinire a ritmului exporturilor de mărfuri, ceea ce a făcut ca investitorii să aibă dubii serioase în legătură cu succesul economic al regiunii. Statele Unite au provocat o apreciere semnificativă a dolarului în 1995, iar valutele din regiunea asiatică, fiind legate de dolar, s-au apreciat şi ele, scăzând astfel competitivitatea internaţională a zonei. Concurenţa tot mai acerbă dintre China şi Asia de Sud-Est în ceea ce priveşte investiţiile externe directe şi pieţele de export a sporit îngrijorarea cu privire la viitorul economic al regiunii. În al doilea rând, avantajul comparativ părea să se deplaseze dinspre Asia de Sud-Est spre China, datorită salariilor mici de aici. În al treilea rând, dintr-un punct de vedere mai speculativ, supracapacitatea şi scăderea cererii dintr-o serie de sectoare economice, precum şi intensificarea competiţiei pentru pieţele de export în domeniile circuitelor electronice, oţelului şi automobilelor au accentuat îngrijorarea faţă de strategiile pe termen lung ale regiunii, de creştere economică bazată pe exporturi. Aceste evoluţii la nivel regional au pregătit terenul pentru ca factorii interni să declanşeze criza.

Cauze interne

Cauzele interne ale crizei îşi au originea în explozia investiţională a anilor '90, determinată de euforia investitorilor străini, care au aruncat miliarde de dolari pe pieţele emergente ale Asiei de Sud-Est, dar şi de investitorii locali, care au făcut investiţii

Tabelul 5.1. *Cronologia crizei financiare din Asia de Est şi a răspândirii sale*

iulie 1997 – Thailanda, în urma unor presiuni puternice din partea speculanţilor internaţionali, renunţă la politica de legare a monedei sale naţionale, bahtul, de dolar şi lasă cursul liber. Această decizie, care semnala că economiile din zonă aveau probleme grave, marchează începutul crizei, care se răspândeşte apoi în toată regiunea. Primul-ministru al Malaieziei, Mahathir Mohamad, dă vina pe „speculanţii fără scrupule".

august 1997 – Fondul Monetar Internaţional aprobă un împrumut de 17 miliarde de dolari pentru Thailanda. Mahathir îl numeşte pe George Soros „tâmpit".

octombrie 1997 – Hang Seng, indicele bursei de valori din Hong Kong, scade cu 25% în patru zile, iar câteva zile mai târziu, cu încă 5,4%, provocând o cădere drastică a bursei de valori din Statele Unite şi din alte ţări. FMI aprobă un plan de salvare pentru Indonezia în valoare de 42 de miliarde de dolari.

noiembrie 1997 – Criza se extinde până în Brazilia, iar moneda Coreii de Sud, wonul, se prăbuşeşte. În Japonia, Yamaichi Securities se prăbuşeşte, semnalând faptul că economia japoneză avea mari probleme. Clinton declară că este vorba doar de „câteva gropi pe drum".

decembrie 1997 – FMI aprobă un împrumut de 58 de miliarde de dolari, cel mai mare din istoria sa, pentru a salva economia sud-coreeană, care se deteriora cu repeziciune.

ianuarie 1998 – FMI şi Indonezia semnează un acord privind reformele economice, criza acesteia din urmă agravându-se din ce în ce mai mult.

aprilie 1998 – Economia japoneză dă semne tot mai evidente că are probleme grave. Se semnează încă un acord de reformă economică FMI – Indonezia. Congresul american atacă din ce în ce mai violent FMI pentru prestaţia sa din Asia.

mai 1998 – Criza politică din Indonezia se înrăutăţeşte o dată cu revolta studenţilor şi cu veştile economice din ce în ce mai proaste. Preşedintele Suharto demisionează. Problemele din Rusia devin tot mai evidente.

august 1998 – Devalorizarea rublei şi alte veşti economice negative din Rusia provoacă panică pe pieţele din toată lumea, precum şi o cădere serioasă a bursei americane de valori. Moneda braziliană, realul, devine ţinta atacurilor.

octombrie 1998 – FMI, cu un sprijin puternic din partea Statelor Unite, acordă Braziliei un împrumut uriaş, de 40 de miliarde de dolari, cu condiţia ca aceasta să-şi restructureze semnificativ economia.

ianuarie 1999 – Eşecul eforturilor braziliene de reformă determină deprecierea realului cu 35% şi fuga investitorilor.

riscante imobiliare, în acţiuni şi în alte active de calitate scăzută. Sistemul bancar şi cel financiar ale acestor ţări erau prea puţin supervizate şi prea des afectate de „nepotism" şi alte practici discutabile. Extinderea exagerată a creditelor, mai ales în activităţi dubioase, a făcut ca economiile acestor ţări să fie foarte vulnerabile la modificarea disponibilităţii creditelor, care s-a produs în vara anului 1997. Declinul exporturilor şi încercările de a apăra monedele supraevaluate cu ajutorul unor rate înalte ale dobânzilor au determinat căderea valorii proprietăţilor supraevaluate şi au dus la un număr mare de împrumuturi bancare neperformante. Mai mult, în Thailanda şi Indonezia, vulnerabilitatea era şi mai mare, ca urmare a faptului că o mare parte a datoriilor erau în instrumente cu maturitate pe termen scurt şi/sau erau denominate în valute străine. Problema lichidităţilor şi a supraevaluării monedelor din Asia de Sud-Est a favorizat atacurile speculative, a agravat efectele aprecierii monedelor şi a limitat mult capacitatea guvernelor de a controla

criza. Pe acest fundal, criza a apărut mai întâi în Thailanda şi s-a răspândit ulterior cu repeziciune în întreaga regiune.

Accelerarea şi răspândirea crizei

Înaintea crizei financiare, Thailanda, ca şi alte economii din Asia de Sud-Est, a avut beneficii mari de pe urma faptului că a împrumutat dolari şi alte valute şi le-a convertit în moneda sa (baht) pentru a specula în domeniul imobiliar, al titlurilor de valoare şi al altor active denominate în baht. Ideea de bază a acestor investiţii riscante a fost că bahtul, fiind ancorat de dolar, nu-şi va pierde valoarea. Crezând că va urma o creştere economică substanţială şi că investiţiile lor sunt sigure, băncile străine, fondurile mutuale şi alte instituţii financiare au fost încântate să scalde în bani Thailanda şi alte pieţe emergente din regiune. În ultimele săptămâni ale anului 1996 însă, investitorii străini au devenit îngrijoraţi că Thailanda nu-şi va putea plăti uriaşele datorii acumulate şi au început să-şi retragă capitalul din această ţară. În februarie 1997, atât investitorii thailandezi, cât şi cei străini, temându-se că vânzarea activelor denominate în baht va duce foarte repede la devalorizarea acestuia, s-au grăbit să-şi transfere posesiunile în dolari. În primăvara anului 1997, Japonia a început deja să insiste pentru o acţiune comună în vederea prevenirii crizei, dar Administraţia Clinton, temându-se de reacţiile interne, nu a reacţionat.

Pentru a contracara pericolul şi a menţine valoarea bahtului, banca centrală thailandeză şi-a folosit rezerva de dolari pentru a cumpăra bahţi şi a majorat ratele dobânzilor. Această din urmă decizie a provocat scăderea cererii de proprietăţi imobiliare şi de alte active, determinând şi scăderea preţurilor. Toate aceste elemente au agravat criza. Unii investitori erau alarmaţi de alte probleme grave ale economiei thailandeze, cum ar fi deficitul comercial şi sistemul bancar fragil şi împovărat de datorii uriaşe. Cum tot mai mulţi investitori se grăbeau să schimbe bahţi în dolari, banca centrală thailandeză a rămas fără rezerve de dolari. Aflată într-o gravă pană de lichidităţi, Thailanda n-a mai putut rezista şi, la 2 iulie 1997, banca centrală a încetat să mai susţină legarea bahtului de dolar. Valoarea bahtului a scăzut cu 16% şi Thailanda s-a văzut aruncată într-o serioasă recesiune.

Substanţiala devalorizare a bahtului şi celelalte probleme economice ale Thailandei au provocat panică în rândul acelor economii din zonă care aveau probleme similare. Ca şi Thailanda, economiile Malaieziei, Indoneziei şi altele sufereau de pe urma datoriilor externe enorme şi a sistemului bancar ineficient, ca urmare a numărului mare de credite nerambursate sau neperformante. Ca şi în Thailanda, investitorii din celelalte ţări ale regiunii s-au grăbit să transforme în dolari ceea ce deţineau în monedele autohtone. La sfârşitul lui august, FMI a oferit un împrumut de urgenţă Thailandei (în jur de 17 miliarde de dolari) pentru susţinerea bahtului, iar Thailanda a trebuit să promită în schimb că va creşte rata dobânzilor, va restrânge cheltuielile guvernamentale şi va închide băncile cu probleme. Administraţia Clinton nu s-a grăbit să recunoască gravitatea crizei ; în noiembrie 1997, la Summitul Cooperării Economice Asia-Pacific (APEC) din Vancouver, Clinton a descris criza drept „câteva gropi pe drum". Această atitudine a stârnit resentimente adânci din partea guvernului thailandez, care fusese un prieten foarte apropiat al Statelor Unite.

Nici liderii politici sau alte personalităţi din regiune nu au luat prea în serios criza, la început. Un comentator local spunea că problemele financiare şi monetare sunt

fleacuri care nu trebuie să îngrijoreze pe nimeni, iar un economist declara că „suntem în punctul cel mai de jos" şi că va urma „o eră de mai mare stabilitate". Cei zece ani de infatuare, succes economic şi celebrare a valorilor unice şi superioare ale Asiei au creat o puternică barieră psihologică, nepermiţând recunoaşterea faptului că miracolul Asiei de Est se sfârşise. Când realitatea a rupt în cele din urmă această barieră, iar umilinţa a luat locul infatuării, primul-ministru al Malaieziei, Mahathir Mohamad, s-a plasat în fruntea celor care începuseră să caute ţapi ispăşitori. El a declarat că Asia de Sud-Est a fost fie victima unei conspiraţii „evreieşti" internaţionale, fie a unei „noi forme de imperialism occidental", fie a vicleniei lui George Soros şi a altor speculanţi financiari. Când criza s-a răspândit în toată Asia de Sud-Est şi de Est, căutarea ţapilor ispăşitori s-a transformat în panică. Şi, pe măsură ce piesele dominoului se prăbuşeau una după alta, lumea a început să devină conştientă de seriozitatea crizei.

Prima piesă a dominoului care a căzut, şi a căzut rău, a fost Indonezia, unde „balonul" speculativ s-a destrămat în toamna anului 1997, aruncând ţara într-o recesiune severă. Rupia a căzut cu aproape 80% faţă de dolar. Bursa de valori a căzut şi ea, iar Indonezia, având datorii uriaşe, a intrat în incapacitate de plată. În ciuda acestei crize devastatoare, preşedintele Suharto s-a încăpăţânat să nu aplice reformele cerute de FMI în schimbul ofertei de asistenţă financiară. El înţelesese – prea bine, de altfel – că aceste reforme ar fi dăunat intereselor familiei şi aliaţilor săi. FMI şi Statele Unite au intrat în conflict cu guvernul lui Suharto, acestuia din urmă cerându-i-se să reformeze economia şi să renunţe la „capitalismul de familie". La sfârşitul lui octombrie, FMI şi Statele Unite au oferit Indoneziei un împrumut de 42 de miliarde de dolari, cu condiţia ca aceasta să aplice reformele necesare. După luni întregi de tergiversări şi la insistenţele FMI, în mai 1998, Guvernul Suharto a redus subvenţiile la alimente şi la alte produse şi a majorat preţul benzinei. În aceeaşi lună, în urma unei mari revolte, în care au fost ucişi mulţi creştini şi mulţi etnici chinezi, şi a intervenţiei armatei, preşedintele Suharto a demisionat şi guvernul său a fost înlocuit cu altul, care s-a angajat, cel puţin verbal, să acţioneze în vederea unor reforme economice şi politice.

Hong Kong-ul făcuse împrumuturi uriaşe pentru a-şi finanţa creşterea economică rapidă şi era şi el ameninţat de panica investitorilor. Comisia monetară a metropolei a reuşit să apere cu succes dolarul Hong Kong de investitorii speriaţi şi de speculanţi, dar cu costuri serioase pentru economie, precum şi pentru uriaşele rezerve în valute străine ale Hong Kong-ului. Banca centrală, ca şi cea a Thailandei, a majorat rata dobânzilor, operaţiune ce a avut efecte dezastruoase. La bursa de valori din Hong Kong, indicele Hang Seng a scăzut cu 24% în patru zile, ceea ce s-a resimţit în toată lumea. Recunoaşterea tot mai largă a gravităţii problemelor din Asia de Est a provocat panică în rândul investitorilor de pretutindeni. La 27 octombrie 1997, după exact zece ani de la căderea bursei de valori americane (1987), indicele Dow Jones a pierdut 554 de puncte (ceva mai mult de 7%), aceasta fiind cea mai mare pierdere într-o singură zi din istoria sa. Căderi similare au avut loc în Europa Occidentală, în Brazilia şi în alte ţări. Investitorii au intrat în panică şi s-au retras de pe pieţele emergente.

În noiembrie, atenţia s-a îndreptat spre Coreea de Sud, care era a doua putere economică şi industrială din regiune şi a unsprezecea economie ca mărime din Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OCDE), clubul ţărilor industrializate şi al prietenilor lor apropiaţi. Renumită pentru succesul ei de ţară exportatoare, Coreea a devenit şi un important importator de produse din Statele Unite, Japonia şi alte ţări. Dacă

această ţară ar fi început să aibă probleme, ele s-ar fi extins asupra întregii regiuni, dar mai ales asupra Japoniei. Chiar şi înaintea crizei monetare, economia coreeană dădea semne că ar avea necazuri. Coreea încălcase unul dintre principiile fundamentale ale finanţelor internaţionale, şi anume că o ţară nu trebuie să se bazeze niciodată prea mult pe împrumuturi pe termen scurt, denominate în valută străină, pentru că acestea pun economia în pericol în momentul în care ar fi majorată rata dobânzilor sau s-ar deprecia moneda.

Unele dintre cele mai mari concernuri (*chaebol*) ale Coreii au început să aibă probleme serioase din cauza împrumuturilor prea mari şi au intrat în faliment chiar înainte de începerea crizei. Băncile coreene acumulaseră capital străin şi îl plasaseră acestor concerne în moneda naţională, won. Deprecierea ulterioară a wonului a provocat o serioasă criză de lichidităţi, iar băncile nu au mai reuşit să-şi onoreze datoriile pe termen scurt, care se ridicau la aproximativ 100 de miliarde de dolari şi erau denominate în dolari, yeni şi alte valute străine. Ca reacţie la aceste probleme, investitorii au început să abandoneze wonul în favoarea dolarului şi a altor valute puternice. La 1 noiembrie 1997, banca centrală coreeană a promis că nu va lăsa „niciodată, niciodată, niciodată" ca wonul să cadă mai jos de paritatea de 1.000 de woni la dolar ; dar, în ciuda acestei promisiuni solemne, la 17 noiembrie a încetat să mai susţină moneda naţională. Prăbuşirea ulterioară a wonului, precum şi a băncilor şi a altor instituţii financiare, căderea rapidă a bursei de valori, numărul mare de falimente ale concernurilor şi neputinţa guvernului – toate acestea demonstrau faptul că ţara se afla într-o situaţie disperată. În consecinţă, guvernul coreean, umilit, a cerut asistenţă financiară din partea FMI, ca şi alte guverne din zonă ; ajutorul a venit până la urmă, dar implicând importante costuri economice şi politice.

Reacţia iniţială a FMI şi a Statelor Unite faţă de criza economică din Coreea a fost rezervată. Cum problemele Coreii, ca şi ale altor ţări din zonă, apăruseră în sectorul privat, Administraţia Clinton nu dorea să fie acuzată că a salvat bănci străine de consecinţele propriei lor lăcomii şi prostii. Cu toate acestea, posibilitatea sau chiar probabilitatea ca economia coreeană să se prăbuşească au forţat Statele Unite să treacă la acţiune. Deşi dorinţa de a asigura securitatea peninsulei coreene divizate a jucat, fără îndoială, un rol major în schimbarea politicii americane, cel mai important considerent a fost că incapacitatea Coreii de a-şi plăti uriaşele datorii externe va provoca o criză internaţională mult mai extinsă. Colapsul economiei coreene ar fi putut, de asemenea, să o tragă în jos şi pe cea japoneză, deja slăbită, ceea ce ar fi putut produce consecinţe dezastruoase asupra Statelor Unite şi a restului lumii.

Ca reacţie la pericolele ce apăruseră în Coreea, la mijlocul lui decembrie 1997, Statele Unite au instrumentat cel mai mare pachet de urgenţă al FMI (58 de miliarde de dolari) şi au făcut presiuni asupra guvernului nou-ales al lui Kim Dae Jung să-l accepte. Au urmat apoi noi împrumuturi şi alte forme de asistenţă financiară din partea FMI, cum ar fi facilitarea serviciului şi a returnării împrumuturilor către bancherii străini. Deşi efortul de salvare a însemnat acordarea de asistenţă multor investitori americani şi străini, mulţi coreeni au avut de suferit, iar ţara a fost nevoită să facă o serie de concesii costisitoare şi adânc resimţite, cum ar fi deschiderea sistemului bancar pentru investitorii străini (mai ales americani) şi închiderea multor bănci şi companii pentru care lucrau zeci de mii de oameni. Aceste acţiuni au încălcat un contract social implicit, conform căruia guvernul nu va lăsa nici o mare întreprindere să se prăbuşească, iar aceasta a avut consecinţe politice foarte neplăcute pentru societatea coreeană şi atitudinea sa faţă de

Statele Unite. În plus, faptul că FMI a impus austeritatea economică şi reforme structurale era privit de către sindicate ca o ameninţare la adresa bunăstării economice, iar naţionaliştii erau şi ei foarte iritaţi.

Pe măsură ce criza financiară se îndrepta spre nord, de-a lungul coastei de est a Asiei, temerea cea mare era că efectul dominoului se va întinde până în Japonia. Economia japoneză era deja în recesiune şi avea mari probleme din cauza faptului că guvernul nu reuşise să facă faţă consecinţelor financiare grave ale prăbuşirii economiei „balonului", la începutul anilor '90. Sistemul financiar şi bancar japonez funcţiona greoi şi era vulnerabil, mai ales datorită creditelor neperformante acordate de băncile de aici. Criza financiară tot mai extinsă reprezenta o serioasă ameninţare, pentru că băncile japoneze acordaseră credite substanţiale economiilor din Asia de Sud-Est ; cele mai îngrijorătoare erau problemele apărute în Coreea de Sud, care avea legături extrem de strânse cu Japonia. În plus, scăderea ratei creşterii economice a regiunii urma să ducă inevitabil la o scădere a marelui excedent al Japoniei în raport cu aceasta, excedent provenit din exporturile în zonă şi la o rată şi mai slabă a creşterii economiei japoneze. După aprecierea yenului (*endaka*) din 1985, Asia a devenit principala piaţă de export a Japoniei, înlocuind Statele Unite. Economiile din regiune erau deja ameninţate de cercul vicios al începutului creşterii economice, al falimentului băncilor şi al contracţiei creditului, care putea duce la prăbuşire totală. Dacă şi Japonia ar fi fost copleşită de criză, consecinţele ar fi fost cu siguranţă dezastruoase, pentru zona respectivă şi pentru întreaga lume.

Explicaţii contradictorii

Criza economică din Asia de Est şi cauzele ei au iscat o dezbatere aprinsă printre economişti, oameni politici şi alţi comentatori. Explicaţiile crizei sunt importante, întrucât diferitele interpretări pot avea implicaţii serioase pentru economiile naţionale şi pentru o chestiune pe termen lung, şi anume cea a modului în care comunitatea internaţională poate face faţă ameninţării crizelor financiare. Conform uneia dintre aceste explicaţii, criza a fost în primul rând una financiară, iar acest tip de criză poate apărea chiar şi în cea mai solidă economie. O altă explicaţie, de întâlnit în FMI şi în Ministerul de Finanţe american (Trezoreria), pune criza pe seama practicilor economice şi politice iresponsabile ale economiilor respective. Iar cea mai răspândită explicaţie aruncă cea mai mare parte din vină pentru problemele din Asia asupra Trezoreriei SUA şi a intereselor financiare americane.

O criză financiară tipică

Această catalogare a crizei din Asia de Est, care poate fi atribuită economistului de la Harvard Jeffrey Sachs, presupune că ea a fost o versiune modernă şi *high tech* a unei crize financiare obişnuite, ale cărei consecinţe negative au fost agravate de gafele politice ale FMI. Conform acestei interpretări, atât investitorii autohtoni, cât şi cei internaţionali au făcut investiţii foarte speculative, cum ar fi proprietăţile imobiliare sau acţiunile, în economiile pe atunci în expansiune, iar apoi, din diverse motive, au intrat în panică şi s-au grăbit să-şi salveze investiţiile ameninţate. În cele din urmă, panica s-a transformat într-o criză financiară autostimulativă.

Ca şi teoria lui Minsky despre crizele financiare, această interpretare pune accentul pe sistemul bancar local. Băncile din aceste ţări au luat împrumuturi pe termen scurt din surse externe, denominate în dolari şi/sau yeni, şi le-au dat investitorilor locali sub forma unor împrumuturi pe termen lung. Defazarea dintre pasivul în dolari/yeni pe termen scurt şi insuficienţa activelor pe termen lung a făcut ca aceste sisteme financiare, care nu aveau suficiente lichidităţi proprii, să fie foarte vulnerabile. Când criza s-a declanşat şi investitorii au început să-şi retragă banii, ţările respective s-au văzut în faţa unor alternative neplăcute : fie să crească rata dobânzilor pentru a-şi susţine moneda naţională, falimentând astfel multe firme locale, fie să lase moneda naţională să cadă şi să sporească astfel povara datoriilor firmelor locale. Ambele variante au fost încercate la un moment sau altul, provocând prejudicii severe firmelor locale şi economiei în general.

Acest tip de explicaţie a crizei financiare presupune că economiile Asiei de Est erau în principiu solide. Aşa cum sublinia Minsky, apariţia unei crize financiare nu înseamnă neapărat că vreunul dintre aspectele economiei lovite a fost în vreun fel deficitar. Statele Unite au trecut prin mai multe crize financiare de felul fiascoului de la sfârşitul anilor ’80. Alţi economişti spun că, dimpotrivă, economiile Asiei de Est erau foarte slăbite. De exemplu, unii dintre ei arată că, dacă economiile respective ar fi fost într-o situaţie bună, criza ar fi fost doar financiară, n-ar fi fost atât de gravă, iar economiile afectate s-ar fi refăcut mult mai repede. Aceasta este de fapt poziţia susţinătorilor explicaţiei pe baza „capitalismului de familie”.

Viciile „capitalismului de familie”

Mulţi economişti, oameni politici conservatori şi funcţionari publici americani au considerat că această criză financiară din Asia de Est a discreditat modelul de dezvoltare economică controlată de stat, întărindu-le astfel credinţa în superioritatea principiilor economice occidentale, cum ar fi cel al pieţelor libere şi al minimei intervenţii a statului în economie. Un mare număr de comentatori americani, lezaţi de ideea liderilor asiatici că „valorile asiatice” s-ar fi dovedit superioare valorilor decadente ale Vestului, au văzut în criză o confirmare a propriei opinii. Mulţi americani credeau că seriosul recul al Asiei de Est şi succesul economiei americane din aceeaşi perioadă constituie o dovadă absolută a eşecului modelului japonez de „stat developmental” şi a superiorităţii sistemului economic vestic, bazat pe libertatea pieţelor, pe iniţiativa individuală şi pe convingerea că „statul developmental” (numit „capitalism de familie” de către contestatarii săi) este vicios prin însăşi natura sa şi a constituit cauza principală a crizei.

Potrivit acestei interpretări, „statul developmental” est-asiatic conţine germenii propriei distrugeri. Caracteristicile modelului asiatic care au dus la criza financiară şi la dezastrul economic care a urmat sunt exact acelea considerate ca stând la baza succesului extraordinar al acestor economii în promovarea unei industrializări rapide. Susţinătorii superiorităţii „statului developmental” argumentaseră că întrepătrunderea dintre guvern, bănci şi industrie este punctul forte al economiilor din Asia de Est, pentru că ea a facilitat orientarea resurselor financiare limitate către sectoarele industriale cele mai promiţătoare. De cealaltă parte, criticii acestui model susţin că această întrepătrundere reprezintă un semn al corupţiei „capitalismului de familie” asiatic. Criza financiară, după părerea lor, a devastat într-o asemenea măsură economiile ţărilor din regiune şi a provocat şi o criză economică şi politică, tocmai pentru că aceste economii s-au pus singure în situaţia de a fi vulnerabile.

Principala cauză a gravităţii crizei financiare şi a celei politice şi economice rezultate a fost „hazardul moral" datorat modalităţilor larg răspândite de împrumut ale băncilor locale, greşite şi adesea corupte, precum şi sistemului financiar prost reglementat[45]. Un mare număr de împrumuturi s-au îndreptat către persoane fizice şi instituţii cu importante relaţii politice, ca de pildă companiile financiare thailandeze, familia Suharto şi aliaţii săi şi băncile coreene afiliate la *chaebol*, despre care investitorii credeau că beneficiază de garanţii guvernamentale în eventualitatea unor probleme financiare. Această situaţie a încurajat tendinţa de asumare a unor riscuri exagerate, prin speculaţii în domeniul imobiliar şi expansiunea corporatistă ambiţioasă şi puternic susţinută; riscul a crescut considerabil în anii '90, o dată cu influxul de capital străin în aceste economii. Pieţele financiare supraevaluate din regiune au devenit un imens balon care, în cele din urmă, trebuia să se spargă. Aceasta s-a întâmplat când creditorii – realizând că guvernele ar trebui să cheltuiască miliarde de dolari pentru a salva instituţiile cu probleme – s-au retras din ţările respective, agravându-le astfel problemele financiare. Falimentul instituţiilor, scăderea valorii monedelor naţionale şi prăbuşirea preţului activelor au aruncat aceste economii într-o depresiune severă. Potrivit acestei interpretări, criza financiară/economică din Asia de Est s-a datorat caracteristicilor inerente ale economiilor dirijate de stat.

Victime ale „complexului Wall Street – Trezorerie"

Conform acestei variante, atribuită în principal economistului de la Columbia University Jagdish Bhagwati şi specialistului în probleme asiatice Robert Wade, politica Trezoreriei, Ministerul de Finanţe al Statelor Unite, care era menită să promoveze interesele americane de pe tot globul, este principala responsabilă pentru criza financiară din Asia de Est[46]. Această opinie este împărtăşită de mulţi lideri din zonă, care se cred victime inocente ale globalizării economice şi ale lăcomiei speculanţilor capitalişti. Sunt şi câţiva economişti de seamă care recunosc că inundarea pieţelor emergente cu credite pe termen scurt a fost într-adevăr principalul factor declanşator al crizei. Comportamentul iresponsabil al investitorilor a fost provocat, la rândul său, de atitudinea perversă şi gregară a băncilor internaţionale, a instituţiilor financiare şi a fondurilor mutuale.

Convins fiind că euforia investitorilor a fost cea care a dus la investirea supradimensionată în aceste economii, Wade a arătat că managerii fondurilor instituţionale din întreaga lume ştiuseră că vor fi sancţionaţi dacă nu se vor implica în oportunităţile de afaceri potenţial profitabile (în cazul nostru, noile pieţe din Asia de Est, aflate într-o creştere rapidă), în care alţi investitori se implicau tot mai mult. Administratorii respectivi mai ştiau că, dacă investiţiile lor vor eşua şi vor fi siliţi să se retragă o dată cu ceilalţi investitori, nimeni nu va avea ce să le reproşeze, pentru că toată lumea va fi ieşit în pierdere. Mai mult, îmbătaţi de entuziasm, investitorii au ignorat semne evidente ale dezastrului care se apropia, cum ar fi creşterea enormă a datoriilor pe termen scurt acumulate de debitorii est-asiatici. Dintr-o astfel de perspectivă, investiţiile uriaşe din regiune, care depăşeau cu mult limitele unor aşteptări raţionale de profit, au fost rezultatul euforiei iraţionale a investitorilor internaţionali. Nefiind de acord cu această interpretare, secretarul Trezoreriei, Rubin, i-a absolvit pe aceştia din urmă de orice responsabilitate pentru criză.

Criza financiară a fost grăbită, după părerea lui Bhagwati şi Wade, de liberalizarea prematură a pieţelor financiare şi a conturilor de capital (libertatea de mişcare a

capitalului), provocată de ceea ce Bhagwati a numit „complexul Wall Street – Trezorerie". Potrivit acestei perspective, Trezoreria americană, puternic influenţată de interesele financiare ale Statelor Unite (bănci, fonduri mutuale etc.), s-a folosit de imensa ei influenţă politică pentru a forţa economiile din această regiune să se deschidă investiţiilor americane, inclusiv să permită achiziţia de bănci şi instituţii financiare locale de către firme americane. Ideologia larg acceptată a libertăţii pieţei, care a prevalat de la Reagan şi de la căderea comunismului încoace, puternicele interese economice şi legăturile personale strânse (nepotismul) au avut, după Bhagwati, rolul lor în încercarea dirijată de americani de a deschide economiile respective pentru finanţele internaţionale. Mulţi n-au uitat, de pildă, că secretarul Trezoreriei, Rubin, s-a ocupat cu tranzacţii valutare pe Wall Street. Iar FMI nu era doar puternic influenţat de americani, dar propriile sale ambiţii instituţionale ar fi fost satisfăcute dacă ar fi devenit administratorul sistemului financiar internaţional şi, implicit, actorul principal al economiei globale.

Deschiderea pieţelor financiare locale pentru investitorii internaţionali s-a dovedit într-adevăr a fi un dezastru, pentru că aceste ţări au devenit victime ale fluxurilor internaţionale speculative de capital. Dacă în 1996, fluxul total de capital privat către economiile din Asia de Est atingea 93 de miliarde de dolari, în 1997 fluxul de capital şi-a inversat direcţia şi 12 miliarde au ieşit din regiune. Puţine ţări ar fi putut supravieţui unei astfel de crize.

Aşa cum a explicat Robert Wade, nemaipomenitul succes economic al acestor state s-a datorat în mare parte legăturilor strânse dintre guvern, băncile locale şi industrie. Aceste legături strânse, pe care el le numeşte „capitalism de alianţă", iar criticii – „capitalism de familie", au încurajat canalizarea capitalului bancar spre industriile promiţătoare, contribuind astfel la o industrializare rapidă. În acelaşi timp, guvernele au limitat strict atât investiţiile directe, cât şi cele de portofoliu ale firmelor internaţionale, izolându-şi în acest fel economiile faţă de influenţele externe perturbatoare. Deşi acest sistem a determinat un raport pasiv/activ uriaş în întreprinderile mai mari, cum ar fi *chaebol*-ul sud-coreean, el a funcţionat foarte eficient şi a fost stabil atât timp cât guvernele şi-au controlat pieţele financiare interne şi conturile de capital, situaţie ce s-a răsturnat în anii '90.

În anii '90, în general ca reacţie la intensificarea presiunilor din partea Statelor Unite şi a FMI, dar şi din partea intereselor de afaceri locale, ţările din Asia de Est, cu excepţia Japoniei, şi-au deschis pieţele pentru băncile şi firmele străine. De exemplu, Statele Unite au sprijinit integrarea Coreii în OCDE, cu condiţia ca aceasta să-şi deschidă piaţa pentru băncile şi investitorii americani. Potrivit acestei interpretări, procesul liberalizării financiare a redus semnificativ controlul guvernului asupra economiei. Din păcate, comunitatea internaţională, care făcuse presiuni pentru realizarea acestei deschideri, nu a reuşit să determine şi reglementarea sectorului financiar, iar guvernele est-asiatice aveau prea puţină experienţă pentru a-şi da seama de pericolul pe care îl reprezintă o piaţă financiară nereglementată. Statele din regiune au menţinut cursurile de schimb la un nivel relativ fix ; cu toate acestea, combinaţia dintre libertatea circulaţiei capitalului şi cursurile de schimb fixe s-a dovedit a fi una periculoasă. Cursurile fixe au încurajat influxul de capital pentru că investitorii au crezut că guvernele nu vor devaloriza monedele şi nu vor pune în pericol valoarea investiţiilor. Totuşi, această situaţie a determinat creşterea cursurilor de schimb şi, încă din 1995 şi 1996, a provocat diminuarea competitivităţii naţionale, care a dus, la rândul ei, la declinul creşterii exporturilor şi la

deteriorarea generală a balanţei de cont curent. Wade a argumentat că liberalizarea financiară neobişnuit de rapidă din Asia, combinată cu nesupravegherea băncilor şi cursurile de schimb fixe au subminat sistemul cooperării dintre bănci şi industrie şi au supus structurile slabe ale datoriilor la şocuri puternice. Wade mai observă şi că India şi China au evitat pagubele pentru că nu şi-au deschis pieţele financiare.

Potrivit acestei scheme explicative, retragerea investitorilor şi fuga lor către bani sau investiţii de mai bună calitate, ca şi influxul uriaş de capital din prima fază au fost o reacţie iraţională şi exagerată la o „modificare de percepţie asupra ansamblului". Investitorii au zărit la un moment dat „miracolul" est-asiatic, iar în clipa imediat următoare, „capitalismul de familie". Acest şoc al percepţiei a grăbit criza financiară. Retragerea capitalului a distrus averi locale şi a pus economiile ţărilor din această zonă în faţa unor probleme economice grave, ce ameninţau să le destrame structura socială. Dacă explicaţiile care pun criza generală pe seama „capitalismului de familie" sau a crizei financiare se bazează pe asumpţia raţionalităţii investitorului, acest ultim model explicativ susţine că, deşi investitorii individuali poate că s-au comportat raţional, ansamblul comportamentelor individuale determină o iraţionalitate colectivă. Ceea ce ne aminteşte de Minsky !

Fondul Monetar Internaţional şi criticii săi

Responsabilitatea întreruperii cercului vicios în care s-au trezit economiile est-asiatice a revenit în primul rând FMI, susţinut puternic de Statele Unite. Sarcina principală a FMI era să limiteze fuga capitalurilor şi să redea încrederea investitorilor în sistemul financiar al regiunii. Aceasta era o provocare serioasă, datorată amplitudinii problemelor şi costurilor extrem de ridicate ale salvării băncilor şi celorlalte instituţii financiare din zonă. Conform unei estimări, împrumuturile neperformante ale băncilor din Asia de Sud-Est se ridicau la aproximativ 73 de miliarde de dolari, cifră ce reprezenta peste 13% din PIB-ul regiunii. Efortul de salvare făcut de FMI a fost puternic susţinut şi influenţat de Statele Unite. Rubin şi Summers, ultimul câştigându-şi faima prin salvarea Mexicului în 1995, au prescris aceeaşi reţetă severă şi pentru economiile din această regiune asiatică : reducerea drastică a cheltuielilor, rate ridicate ale dobânzilor şi aprecierea monedelor. FMI căuta să reinstituie încrederea în sistemele bancare, preluând comanda eforturilor de a colecta uriaşele fonduri de salvare necesare fiecărei ţări.

FMI şi-a asumat, de asemenea, şi dificila misiune pe termen lung de a încuraja sau, mai precis, de a impune celor ce voiau să beneficieze de asistenţa sa reformarea economiei şi eliminarea cauzelor fundamentale ale crizei. Pentru a primi asistenţă financiară, guvernelor li se cerea să implementeze schimbări de politici şi unele reforme structurale. Cum practicile bancare nesănătoase erau considerate de către FMI şi Trezoreria SUA drept principala cauză a crizei, aceste schimbări politice şi structurale vizau rezolvarea problemelor sectorului financiar şi bancar. Reformele presupuneau reunirea mai multor bănci mici în câteva bănci mai mari şi mai puternice, îmbunătăţirea practicilor contabile şi de raportare în vederea creşterii transparenţei şi responsabilităţii, tăierea legăturilor dintre bancheri şi politicienii locali şi deschiderea sistemului bancar local către achiziţii şi competiţia cu cei din afară. În plus, se cereau şi o serie de reforme mai drastice şi mai controversate, care se refereau la economie în ansamblu. Eliminarea subvenţiilor la

alimente, reducerea cheltuielilor guvernamentale şi menţinerea unei monede puternice care să atragă investitorii – toate aceste reforme draconice au determinat o ciocnire violentă între FMI şi susţinătorii săi americani, pe de o parte, şi guvernele din regiune, pe de altă parte.

Implementarea reformelor cerute de FMI în Coreea, Indonezia şi în alte ţări din zonă au implicat costuri foarte mari din punct de vedere economic, politic şi social. Costurile economice ale refacerii doar a sistemului bancar s-au ridicat la zeci de miliarde de dolari. Reformele sistemului financiar lezează sau urmează să lezeze puternice interese economice şi politice, reducând considerabil nepotismul şi favoritismul. Închiderea sau consolidarea băncilor şi întreprinderilor insolvabile au provocat concedieri masive, agitaţii ale muncitorilor şi conflicte sociale. O regiune care, în anii '90, cunoscuse o creştere economică rapidă şi o îmbunătăţire semnificativă a nivelului de trai a trebuit să se resemneze în faţa unei perioade nedeterminate de austeritate economică şi de inevitabile conflicte sociale.

În afară de aceasta, reformele cerute de FMI şi Statele Unite, menite să transforme aceste ţări după modelul american al pieţelor eliberate de intervenţia guvernului, s-au ciocnit de valorile sociale şi de strategiile de dezvoltare proprii ale regiunii. Mulţi lideri şi formatori de opinie din această zonă consideră că principalul scop al Statelor Unite a fost subminarea strategiilor economice de succes ale acestor societăţi şi deschiderea lor pentru investiţiile americane. De exemplu, cererea Statelor Unite ca aceste ţări să-şi deschidă economiile pentru investiţiile externe directe contravenea direct strategiei de dezvoltare a zonei, conform căreia sectorul financiar şi alte sectoare urmau să rămână închise investitorilor străini. Mulţi au dat vina pe FMI şi Statele Unite pentru situaţia disperată în care s-au aflat aceste ţări. Profundele resentimente contra cererilor de reformă financiară ale FMI, susţinute de americani, vor crea în mod sigur probleme serioase pe termen lung în relaţia dintre FMI, SUA şi guvernele din regiune.

Rolul central al FMI în salvarea Asiei de Est a stârnit critici intense nu numai în zonă, ci şi în Statele Unite, Europa Occidentală şi Japonia. Pentru că aceste critici sunt vaste şi acoperă o arie largă de probleme, este greu de făcut un rezumat al lor. Voi prezenta în continuare câteva dintre cele care merită atenţie, referitoare la FMI şi la Administraţia Clinton (mai precis, la secretarul Trezoreriei Rubin şi la adjunctul său Summers):

1. Economişti ca Jeffrey Sachs cred că această criză a fost în primul rând financiară şi s-a datorat mai puţin unor fundamente eronate, iar specialişti în problemele zonei ca Robert Wade, care condamnă „complexul Wall Street – Trezorerie", argumentează că FMI a diagnosticat incorect natura crizei şi i-a prescris un remediu greşit. Ei acuză FMI că n-a ţinut seama de trăsăturile specifice ale crizei, având în vedere că aceste economii sufereau mai degrabă de o prăbuşire a cererii decât de o cerere prea mare şi de o inflaţie galopantă, ultimele caracterizând criza din Mexic/America Latină. Aceşti critici susţin că, din cauza diagnosticării greşite, FMI a aplicat formula sa standard de stabilire a unor rate ridicate ale dobânzilor pentru a calma investitorii şi de apreciere a monedei pentru a uşura returnarea datoriilor. Dar, spre deosebire de crizele anterioare din ţările în curs de dezvoltare, economiile din această zonă a Asiei urmaseră politici macroeconomice responsabile (de pildă, n-au avut deficite bugetare mari, iar ratele inflaţiei erau scăzute) şi, de aceea, nu aveau nevoie de austeritatea severă şi politicile de ajustare a FMI; aceşti critici consideră că a fost o imprudenţă

din partea FMI să prescrie austeritate şi să se aştepte la restructurare în timpul unei severe crize economice. Mai mult, din moment ce criza a avut loc în sectorul bancar privat, FMI, în calitate de creditor de ultimă instanţă, ar fi trebuit să investească fonduri substanţiale în acest sector pentru a înlătura panica şi nu să impună luarea unor măsuri precum creşterea ratei dobânzilor, închiderea băncilor cu probleme şi reducerea cheltuielilor guvernamentale. Cererile punitive ale FMI adresate ţărilor ce beneficiau de asistenţa sa au fost total nepotrivite şi au agravat în mare măsură criza, apreciază aceşti critici. În fine, mulţi dintre ei cred că, dacă FMI şi Statele Unite ar fi intervenit imediat în criza de lichidităţi a Thailandei din iulie 1997, aceasta nu s-ar mai fi răspândit în toată Asia de Est. Oficialii FMI au acceptat destul de greu relevanţa acestor critici.

2. Mulţi americani, atât de stânga, cât şi de dreapta, care aveau de multă vreme mari suspiciuni în privinţa FMI, au contestat folosirea de către Administraţia Clinton a banilor contribuabililor americani – şi fără autorizaţia Congresului – pentru a salva firme şi bănci private de propria lor nebunie şi corupţie. Criticii de stânga s-au întrebat de ce Statele Unite trebuie să acorde ajutor ţărilor care au urmat politici comerciale incorecte şi au trimis în şomaj muncitori americani. Mai mult, FMI este prea elitist, prea secretos şi, în opinia conservatorilor, are o mentalitate antipiaţă. Fostul secretar de stat George Schultz, Milton Friedman şi alte personalităţi americane susţin că efortul de salvare făcut de FMI a fost eronat, pentru că el a încurajat hazardul moral şi investiţiile riscante. Astfel de critici spun că FMI ar trebui desfiinţat complet sau (aşa cum cred şi mulţi legislatori americani) cel puţin reformat din temelii şi suspus unei supravegheri mai stricte din partea Congresului. În concluzie, atât criticii de dreapta, cât şi cei de stânga contestă în totalitate opinia Trezoreriei şi a preşedintelui Federal Reserve, Alan Greenspan, conform căreia planul de salvare ales de aceste instituţii a fost necesar pentru a evita o criză economică globală şi a slujit interesului economic al Statelor Unite.
3. Mulţi observatori din afara Statelor Unite au subliniat faptul că programul FMI de ajustări structurale conţine lucruri pe care America le ceruse de mult timp guvernelor asiatice, iar acestea le-au nesocotit. De exemplu, beneficiarilor de asistenţă din partea FMI li s-a cerut să-şi deschidă sistemele bancare pentru investitorii străini, dintre care mulţi erau americani ; aceştia puteau atunci să cumpere bănci locale la un preţ scăzut. Aceşti critici acuză Statele Unite că au profitat de criză pentru a forţa deschiderea economiilor din zonă şi pentru a le face susceptibile de a fi dominate de interesele financiare americane.
4. Pentru unii critici, politicile şi reformele cerute guvernelor ce doreau asistenţă demonstrează insensibilitate şi chiar aroganţă din partea oficialităţilor FMI, a Statelor Unite, precum şi a economiştilor care s-au ocupat de criză. Aceştia s-au străduit prea puţin să înţeleagă condiţiile politice şi sociale locale, în momentul în care au prescris remediile economice. De exemplu, a forţa Indonezia să elimine subvenţiile la alimente a fost un gest care n-a ţinut seama de importanţa acestor subvenţii pentru viaţa zecilor de milioane de oameni obişnuiţi, cărora le-a provocat greutăţi teribile ; unii cred chiar că furia declanşată de aceasta este responsabilă de uciderea multor indonezieni. Deşi aceşti critici recunosc că FMI a acordat ulterior mai multă atenţie consecinţelor sociale şi politice ale măsurilor sale de salvare şi a mai îmblânzit condiţiile impuse solicitanţilor, răul fusese deja făcut. Ca urmare a acestor greşeli de gândire politică, atât FMI, cât şi Statele Unite au ajuns să fie ţinta unor reacţii violente, în regiune.

Ca reacţie la aceste critici dure, oficialii americani şi o parte a economiştilor au apărat intervenţia şi acţiunile FMI legate de criză. Ei consideră că intervenţia FMI a fost necesară, din cauza ameninţării economice ce plana asupra Japoniei şi a celei militare exercitate de Coreea de Nord asupra Coreii de Sud. Colapsul economiei japoneze ar fi putut atrage după sine o gravă criză globală, iar problemele Coreii de Sud ar fi dat apă la moară intenţiilor Coreii de Nord. Aceşti oficiali consideră că judecata FMI şi a Statelor Unite asupra principalelor defecte ale economiilor din zona asiatică a fost corectă şi că orice încercare de soluţionare a crizei necesită acţiuni puternice de remediere. Creşterea ratei dobânzilor şi a valorii monedelor a fost necesară pentru recâştigarea încrederii investitorilor şi spre a câştiga timp pentru implementarea reformelor pe termen lung. Ideea că FMI ar fi putut juca rolul de creditor de ultimă instanţă este nerealistă ; poziţia ar fi necesitat resurse financiare mult peste posibilităţile acestuia. În plus, FMI nu a avut şi nici nu are susţinerea politică necesară unui rol atât de important.

Lecţiile crizei

Finanţele internaţionale sunt un subiect ce stârneşte vii controverse printre economişti, oficialităţi şi guverne. Deşi printre economişti există un congres privitor la avantajele liberalizării comerţului, acest lucru nu este valabil şi cu privire la fluxurile de capital şi la reglementarea sau nereglementarea lor. Să ne amintim, de pildă, că şase dintre cei mai buni economişti ai Americii – Jagdish Bhagwati, Stanley Fischer, Milton Friedman, Paul Krugman, Jeffrey Sachs şi Joseph Stiglitz – se contrazic între ei, şi nu întotdeauna prieteneşte, când e vorba de criza financiară din Asia de Est şi de politicile care ar trebui implementate pentru a preveni crizele viitoare. Totuşi, pe baza analizelor de mai sus putem trage câteva concluzii.

Criza economică est-asiatică i-a făcut pe mulţi să creadă că globalizarea economică a agravat instabilitatea economică internaţională şi că ea este periculoasă pentru societăţile interne. Fără îndoială că nu se poate nega faptul că situaţia economică dificilă din Asia de Est este o dovadă că pieţele financiare internaţionale pot avea efecte dezastruoase asupra economiilor naţionale. Totuşi, politicile economice naţionale imprudente au avut un rol la fel de mare ca acela al forţelor economice globale în procesul prin care aceste economii au ajuns să fie foarte vulnerabile în faţa modificărilor bruşte ale fluxurilor financiare. Multe dintre aşa-zisele efecte negative ale globalizării economice se datorează de fapt fie managementului economic slab (a se vedea criza britanică din 1992, criza pesoului mexican din 1994-1995 şi criza financiară din Asia de Est şi de Sud-Est), fie unor evoluţii care nu au nimic de-a face cu globalizarea economică. Statele Unite, de exemplu, au avut timp de aproape treizeci de ani un deficit comercial/de plăţi şi nu s-a produs nimic grav ! Dacă statele mari, cu pieţe şi resurse extinse, pot rezista mult timp acţiunii forţelor economice, acest lucru se întâmplă foarte rar cu statele mici, mai ales cu cele care promovează politici imprudente.

Aşa că nu e corect să punem criza doar pe seama forţelor globalizării economice şi a speculanţilor occidentali lipsiţi de scrupule, cum fac liderii şi popoarele din Asia de Est. Deşi speculanţii internaţionali şi liberalizarea prematură au jucat cu siguranţă un rol esenţial în evoluţia crizei, toate economiile afectate aveau deficienţe grave şi erau foarte vulnerabile la modificările bruşte ale situaţiei economice. Aceste deficienţe au agravat ceea ce putea să

fie doar o criză financiară severă, dar limitată. Nu trebuie să pierdem din vedere nici faptul că, în aceste economii, anumite interese financiare internaţionale investiseră exagerat de mult, iar apoi au retras brusc totul. Această experienţă este un semn al faptului că ceva nu este în regulă cu sistemul financiar internaţional. Trebuie studiată problema dacă sunt sau nu necesare anumite reglementări care să guverneze finanţele internaţionale.

Una dintre trăsăturile cele mai neobişnuite ale finanţelor internaţionale la începutul secolului XXI este, cu siguranţă, faptul că nu există nici un mecanism care să le guverneze. Deşi economia mondială a trecut prin trei crize financiare serioase în anii '90 – criza Mecanismului Cursurilor de Schimb al UE din 1992-1993, criza financiară din Mexic/America Latină din 1994-1995 şi criza financiară din Asia de Est, care a început în 1997 –, încercările de a crea reglementări eficiente care să pună ordine în fluxurile internaţionale de capital şi în chestiunile financiare au dat prea puţine rezultate sau chiar deloc. O serie de specialişti, printre care Charles Kindleberger, Susan Strange şi James Tobin, au observat că sistemul financiar internaţional este veriga cea mai slabă a lanţului economiei internaţionale şi că acesta ar trebui condus într-un mod mai eficient. Pieţele financiare, spun ei, nu se pot controla singure ; ele sunt prea bântuite de manii şi crize iraţionale.

Deşi este adevărat că pieţele financiare îşi vor regăsi până la urmă echilibrul, crizele financiare lovesc în oamenii de rând şi în economia mondială în ansamblu. Din acest motiv, specialişti precum Kindleberger, Strange şi Tobin susţin necesitatea unor reglementări sau a unui regim formal care să guverneze pieţele financiare. Tobin şi alţii, de exemplu, au propus instituirea unei taxe internaţionale care să descurajeze speculaţiile financiare, mai ales pe cele legate de investiţiile pe termen scurt. Alţii, cum ar fi George Soros, merg chiar mai departe, susţinând că la baza unui mecanism de guvernare a finanţelor internaţionale ar trebui să stea o bancă centrală internaţională care să joace rolul creditorului de ultimă instanţă ; cu alte cuvinte, ar trebui creată o autoritate internaţională care să funcţioneze după modelul unei bănci centrale naţionale. Astfel, când un guvern ar avea probleme, banca internaţională ar putea interveni să salveze situaţia. Nu mai e nevoie să spun că perspectivele creării unei asemenea bănci centrale internaţionale sunt foarte îndepărtate, cel puţin în condiţiile politice actuale.

Concluzie

În ciuda experienţei crizei financiare din Asia de Est, guvernele au ignorat argumentele lui Minsky şi Kindleberger, care atenţionează că vor mai avea loc în mod sigur şi alte crize financiare, cel puţin până când şi dacă nu se vor reglementa mişcările internaţionale de capital. Până la urmă, Washingtonul a ajuns la concluzia că responsabilitatea revine în totalitate economiilor imprudente, şi nu finanţelor internaţionale ca atare. Cu toate acestea, atitudinea indiferentă faţă de pericolele mişcărilor internaţionale de capital s-a schimbat brusc în vara anului 1998. În luna august a acelui an, devalorizarea rublei şi alte probleme financiare grave ale Rusiei au provocat o cădere gravă a burselor de valori, americane şi nu numai. Fuga capitalului şi ameninţarea cu prăbuşirea monedei naţionale au afectat grav Brazilia şi alte ţări. Lumea a fost aruncată în cea mai gravă criză economică de la Marea Depresiune încoace. Văzând că sunt în joc interesele economice ale Statelor Unite, Administraţia Clinton s-a hotărât să creeze o „nouă arhitectură financiară internaţională".

Capitolul 6

Epoca multinaţionalelor

Corporaţiile multinaţionale (CMN) constituie o prezenţă masivă în economia globală. Majoritatea americanilor – economişti, oficialităţi publice şi cetăţeni obişnuiţi – par să aprobe rolul important al acestor firme. Cu toate acestea, mulţi americani cu diferite convingeri politice cred că aceste firme-gigant reprezintă o adevărată ameninţare la adresa bunăstării sociale şi economice a muncitorilor americani, a micilor afaceri şi a comunităţilor locale. Unii susţin că „fuga" întreprinderilor îi lasă pe americani fără locuri de muncă, scad salariile şi distrug comunităţi care până atunci erau sănătoase. Pe de altă parte, CMN încearcă să-i convingă pe americani şi pe cetăţenii altor state că, în realitate, ele sporesc exporturile, locurile de muncă şi salariile. Beneficiarii investiţiilor externe directe (IED) au o atitudine ambiguă faţă de activitatea CMN. Pe de o parte, aceştia îşi dau seama că IED aduc în ţară capital şi tehnologie valoroasă. Pe de altă parte, se tem că ar putea fi dominaţi şi exploataţi de aceste firme puternice. Nimeni nu contestă faptul că IED au devenit o caracteristică esenţială a economiei globale şi toţi recunosc că eforturile de a închide acest duh „înapoi în sticlă" ar eşua. În consecinţă, reglementările internaţionale sunt necesare pentru a ne asigura că atât firmele, cât şi guvernele se comportă de o manieră benefică pentru economia globală.

Era firmei multinaţionale

Corporaţiile multinaţionale internaţionalizează serviciile şi producţia. Opiniile diferă în mare măsură asupra importanţei acestei evoluţii pentru afacerile politice şi pentru economia internaţională şi internă. Unii observatori consideră că, eliberându-se de limitele înguste ale economiilor naţionale, acestea au devenit cu adevărat „corporaţii globale" şi reprezintă forţe pozitive pentru dezvoltarea economică şi prosperitatea tuturor societăţilor. Unii argumentează chiar că întemeierea CMN exprimă victoria economiei asupra politicii şi că este un pas semnificativ spre managementul raţional al economiei globale. Alţii consideră că aceste firme-gigant, împreună cu finanţele internaţionale, simbolizează capitalismul global în tot ce are el mai rău şi că CMN sunt mai presus de orice lege, exploatând întreaga lume pentru a-şi spori profitul corporatist. O a treia viziune este aceea că o CMN nu este deloc o corporaţie globală, ci pur şi simplu o firmă de o anumită naţionalitate care şi-a organizat producţia, distribuţia şi celelalte activităţi în aşa fel încât ele depăşesc graniţele ţării. Adepţii ei argumentează că, în primul rând,

comportamentul unei CMN este determinat de politicile economice, de structurile economice şi de interesele politice din ţara de origine. Deşi, luate în consideraţie ca grup, CMN nu sunt nici bune, nici rele, este nevoie de norme internaţionale care să guverneze relaţia dintre CMN şi guvernele naţionale. Deşi în fiecare dintre aceste poziţii există o doză de adevăr, acest capitol va demonstra că ultima viziune se apropie cel mai mult de realitate.

Există câteva definiţii mai degrabă tehnice ale firmei multinaţionale, însă eu mă refer pur şi simplu la o firmă de o anumită naţionalitate, cu filiale aflate parţial sau integral în proprietatea sa, în interiorul a două sau mai multe economii naţionale. Asemenea firme se extind peste hotare prin IED. Prin IED (care se disting de investiţiile de portofoliu în obligaţiuni şi acţiuni), firmele urmăresc obţinerea controlului parţial sau total asupra marketingului, producţiei şi a altor activităţi din cadrul altei economii naţionale ; investiţia se poate face în servicii, în industria prelucrătoare sau în producţia de mărfuri. IED pot atrage după sine fie achiziţionarea unor activităţi economice existente, fie crearea unor noi facilităţi (investiţie *greenfield*). Extinderea dincolo de graniţele ţării de origine este însoţită, de cele mai multe ori, de alianţe intercorporatiste cu firme de alte naţionalităţi. IED sunt folosite ca parte a unei strategii globale a corporaţiei, spre a-şi stabili o poziţie permanentă în altă economie.

CMN au accelerat foarte mult integrarea economiei globale. Anii 1950 şi 1960 s-au caracterizat printr-o extindere enormă a comerţului internaţional, care a însoţit reluarea creşterii economice şi reducerea barierelor ridicate în calea importurilor. În acea perioadă, competitivitatea internaţională se măsura prin pătrunderea importurilor în economiile naţionale şi prin cota de piaţă a unui stat pe piaţa internaţională. Apoi, la sfârşitul anilor ’60 şi de-a lungul anilor ’70, IED ale corporaţiilor multinaţionale au crescut dramatic. În timpul acestei etape, dominată de expansiunea peste hotare a firmelor americane, investiţia în capacităţi de producţie în străinătate a devenit o formă tot mai importantă a expansiunii industriale. Corporaţiile americane îşi construiau peste hotare replici fidele, în general autonome (investiţii pe orizontală), iar competitivitatea lor internaţională se evalua prin proporţia din vânzări atribuite producţiei în străinătate.

Etapa internaţionalizării reale, începută la mijlocul anilor ’80, s-a caracterizat printr-o trecere semnificativă de la era IED, dominată de americani, la un sistem mai pluralist şi din ce în ce mai complex de activităţi corporatiste internaţionale ; multe naţiuni şi-au sporit investiţiile în străinătate, iar SUA au devenit prima economie-gazdă pe plan mondial, rămânând totodată şi prima economie-sursă de IED. În timp ce investiţiile transnaţionale au determinat creşterea semnificativă a integrării economiilor naţionale, natura însăşi a investiţiilor s-a modificat. Spre deosebire de predominanţa anterioară a investiţiilor în materii prime şi, apoi, a celor în industrie, acum au crescut peste tot în lume investiţiile în servicii, în mare măsură datorită revoluţiei informaţionale şi a intensificării legăturilor între servicii şi industrie. Lumea afacerilor internaţionale a fost transformată de CMN, progresele tehnologice şi liberalizarea economică (dereglementare şi privatizare).

În timpul internaţionalizării serviciilor şi a producţiei, în anii ’80 şi ’90, corporaţiile din fiecare ţară industrială avansată şi din câteva ţări în curs de dezvoltare s-au extins în alte ţări. Această trecere de la un sistem al IED, dominat de americani, la unul pluralist a fost însoţită de o schimbare esenţială a strategiilor corporatiste. La începutul perioadei postbelice, CMN americane au urmat o strategie de investiţii pe orizontală, prin care şi-au stabilit filiale relativ autosuficiente peste hotare, spre exemplu în Europa Occidentală.

Acest tip de investiţie în străinătate provoacă o scădere a comerţului, în sensul că firma investitoare obţine componente de la furnizorii locali, de obicei mai avantajos decât de la cei din ţara de origine. Însă, în timp, CMN au trecut de la investiţiile pe orizontală la o strategie de investiţii pe „verticală", cu *outsourcing* global extensiv, în cadrul cărora procesele de producţie la nivel mondial erau integrate şi raţionalizate. Prin *outsourcing* internaţional se înţelege procesul prin care componentele produse într-o locaţie oarecare sunt asamblate în alte economii şi apoi exportate în economia mondială, inclusiv în economia de origine a firmei. Locaţiile de producţie, asamblare şi marketing ale produselor firmei sunt determinate de strategia ei corporatistă globală. Aceste strategii corporatiste sunt, la rândul lor, puternic influenţate de caracteristicile economiei-gazdă, de barierele comerciale existente şi de dorinţa de a plăti impozite cât mai mici. Strategiile corporatiste au avut o influenţă esenţială în distribuirea geografică a serviciilor şi a industriei în întreaga economie mondială.

Din anii '80, firme de mai multe naţionalităţi şi-au sporit în mod dramatic investiţiile în străinătate. Firme europene, japoneze şi din ţări în curs de industrializare, precum Taiwanul şi Coreea de Sud, au devenit jucători importanţi şi au investit foarte mult în alte economii. Numărul total al firmelor de toate naţionalităţile care au investit în străinătate a crescut substanţial, ca de altfel şi numărul sectoarelor economice în care au investit ; ramuri din sfera serviciilor, precum asigurările, băncile şi vânzările cu amănuntul, au primit cantităţi sporite de IED, fapt important mai ales pentru companiile din Statele Unite. Tipul şi amploarea acestor schimbări au revoluţionat natura afacerilor internaţionale. Aşa cum observa Kenichi Ohmae, un reputat consultant în afaceri japonez, această creştere puternică a expansionismului în lumea întreagă se datorează faptului că firmele au înţeles că trebuie să aibă o prezenţă puternică în ceea ce el numeşte Triada (America de Nord, Uniunea Europeană şi Japonia), pentru a deveni şi rămâne competitive pe plan internaţional[47].

Deşi la început a existat o rezistenţă puternică în faţa investiţiilor peste hotare, strategia corporatistă japoneză s-a schimbat dramatic. După aprecierea semnificativă a yenului la sfârşitul anului 1985, IED japoneze s-au extins rapid, Japonia devenind unul dintre cei mai importanţi investitori în străinătate. Deşi stocul total de IED japoneze este încă inferior celui american şi celui vest-european, investiţiile japoneze au crescut rapid şi le vor ajunge din urmă, indiscutabil, pe cele americane şi europene. Marea majoritate a IED japoneze s-au îndreptat spre SUA, Europa Occidentală (în special Marea Britanie) şi, până la criza financiară est-asiatică, spre Asia-Pacific, mai ales spre sudul Chinei.

Firmele japoneze au preferat, în virtutea tradiţiei, să producă în ţara lor, pentru ca apoi să exporte pe pieţele externe. Însă ameninţarea barierelor comerciale externe, creşterea nivelului salariilor şi a costurilor de producţie în Japonia şi aprecierea puternică a yenului le-a determinat să-şi sporească investiţiile şi producţia în afara graniţelor. O trăsătură importantă a strategiei de investiţii în străinătate a constat în construirea unor „platforme-export" în ţările cu forţă de muncă ieftină din Asia de Sud-Est. Iniţial, prin IED japoneze se urmărea avantajarea exportului de produse finite sau de componente în America, Europa Occidentală şi pe alte pieţe externe. Cu toate acestea, japonezii au construit mai târziu reţele de producţie regionale integrate în aceste zone.

Schimbarea tehnologică a pus bazele modificării rolului CMN în cadrul economiei globale. Progresele revoluţionare din comunicaţii şi transporturi, precum Internetul şi teleconferinţa, au făcut posibil din punct de vedere tehnic ca firmele să organizeze şi să

conducă sisteme industriale şi de distribuţie globale. Aceste inovaţii tehnologice au redus sensibil costurile globalizării în servicii şi în industria prelucrătoare. Şi alţi factori au fost importanţi. Dereglementarea pieţelor financiare şi a altor servicii, în numeroase ţări, au avantajat IED. Avantajul comparativ în unele ramuri ale industriei prelucrătoare s-a deplasat spre economiile în curs de industrializare, cu forţă de muncă ieftină. Datorită acestor schimbări, CMN şi-au putut alege sursele de aprovizionare şi amplasamentele industriale pe baza avantajului comparativ şi a altor consideraţii. Deşi unele state, în special Japonia, au dorit să depăşească barierele comerciale şi să reducă fricţiunile comerciale tot mai intense, contribuţia protecţionismului comercial la creşterea IED nu este atât de mare pe cât se crede.

Modificările în metodele de producţie şi în organizarea industrială au generat un alt determinant al internaţionalizării afacerilor. Epoca americană a IED pe orizontală se fundamenta pe ceea ce oamenii de ştiinţă au numit „fordism" – sistemul de prelucrare pe scară largă a unor produse standardizate, diviziunea strictă a muncii şi prelucrare într-o singură locaţie – , dar acest sistem de producţie industrială a devenit mai puţin competitiv. Această trecere graduală de la producţia de masă la prelucrarea flexibilă şi *lean* presupune ca firma să posede sofisticare tehnologică, flexibilitate maximă, produse adaptate cererii şi o reţea extinsă de furnizori, spre a putea intra în competiţia internaţională. În consecinţă, corporaţiile au început să interacţioneze tot mai des la nivel global, printr-o gamă largă de alianţe intercorporatiste ; spre exemplu, prin societăţi mixte, subcontractări, licenţe şi acorduri interfirme. Firmele multinaţionale au depăşit faza exporturilor şi a creării de facilităţi externe prin IED, ajungând să creeze alianţe internaţionale complicate şi reţele de cercetare, producţie şi marketing.

În timp ce teoria tradiţională a comerţului internaţional susţinea că avantajul comparativ este determinat de înzestrarea cu factori sau de factorii de producţie ai unei economii, acum se recunoaşte că o firmă trebuie adesea să privească înspre celelalte economii pentru a obţine avantaje în producţie, marketing şi cercetare. Ceea ce o anumită economie poate oferi pentru strategia globală a CMN a căpătat importanţă în definirea avantajului ei comparativ. Din această cauză, importanţa resurselor naturale şi a forţei de muncă necalificate, ca surse de avantaj comparativ şi determinanţi ai localizării fabricilor, a scăzut în numeroase ramuri. Scăderea rolului resurselor naturale, al forţei de muncă necalificate şi al înzestrării cu factori a determinat apariţia tendinţei de a relocaliza producţia mai aproape de consumatorul final, o evoluţie ce contribuie la creşterea regionalizării serviciilor şi a producţiei în Europa Occidentală, America de Nord şi în alte părţi.

Creşterea dramatică a numărului alianţelor intercorporatiste de toate tipurile peste graniţele naţionale a devenit o altă caracteristică notabilă a economiei globale. Competiţia internaţională ia, tot mai mult, forma unei concurenţe între complexe industriale formate din corporaţii majore, filialele lor din străinătate şi câţiva aliaţi externi. Aceasta înseamnă că poziţia competitivă a unei firme poate depinde de tipul şi amploarea relaţiei pe care a fost capabilă să o stabilească cu alte firme. La rândul lor, aliaţii ei corporatişti depind de resursele tehnologice şi financiare ale firmei, ca şi de poziţia acesteia pe piaţa ţării de origine şi peste hotare. Un motiv important al alianţelor este acela de a permite accesul unei firme pe o anumită piaţă. Alianţele corporatiste transnaţionale au dobândit un rol important în determinarea distribuţiei cotei de piaţă între firme, precum şi a localizării geografice a industriei globale. Deşi importanţa sporită a alianţelor corporatiste se poate

observa în toate ramurile, ele au jucat un rol deosebit mai ales în sectoarele tehnologiei de vârf, caracterizate prin activităţi costisitoare de cercetare şi dezvoltare, importante economii de scară şi risc ridicat ; exemple de asemenea sectoare sunt cel aerospaţial, electronica şi automobilele. Rapiditatea schimbării tehnologice, costurile imense ale inovaţiei tehnologice şi aranjamentele regionale protecţioniste fac ca până şi firmele cele mai puternice să aibă nevoie de parteneri externi, cu care să împartă tehnologia şi resursele şi să pătrundă pe pieţele protejate.

Statisticile arată ce s-a întâmplat în anii ’80 şi ’90. Între 1985 şi 1990, IED au crescut cu o rată medie de 30% pe an, o cifră ce însemna de patru ori mai mult decât creşterea producţiei mondiale şi de trei ori mai mult decât rata de creştere a comerţului. Astfel, IED au devenit un determinant major al patternurilor comerciale, pe măsură ce fluxul anual de IED s-a dublat faţă de 1992, atingând la sfârşitul anilor ’90 o valoare de aproape 350 de miliarde de dolari. Comerţul intrafirmă – mai precis, comerţul între filialele aceleiaşi firme – reprezintă acum o parte semnificativă a comerţului mondial. În 1994, comerţul intrafirmă – tranzacţiile între firmele-mamă americane şi filialele lor din străinătate – reprezenta o treime din exporturile Statelor Unite şi două cincimi din mărfurile importate în SUA. Aproape o jumătate din comerţul între Japonia şi Statele Unite este, practic, comerţ intrafirmă. Acest tip de comerţ are loc la preţuri de transfer stabilite chiar de firme şi se încadrează în strategia corporatistă globală, care nu se conformează în mod obligatoriu teoriei convenţionale a comerţului, fundamentată pe conceptul tradiţional al avantajului comparativ. Datele indică faptul că aceste tendinţe vor continua şi s-ar putea chiar accelera.

Însă aceste statistici brute ascund aspecte esenţiale ale IED şi ale activităţilor CMN. În pofida discuţiilor nenumărate asupra globalizării corporatiste, IED sunt de fapt extrem de concentrate şi răspândite foarte inegal în lume. După cum arată figura 6.1, IED în ţările în curs de dezvoltare au crescut rapid ; însă cea mare parte a IED se concentrează în SUA şi Europa şi doar un procentaj redus al IED americane s-au îndreptat către ţările în curs de dezvoltare. Această concentrare a IED se datorează faptului că SUA şi Europa sunt cele mai mari pieţe din lume. Totuşi, în cea mai mare parte a anilor ’90, au crescut IED în ţările mai puţin dezvoltate, cu aproape 15% pe an. Cu toate acestea, IED în ţările mai puţin dezvoltate au fost extrem de neomogen distribuite, concentrându-se într-un număr mic de ţări – câteva ţări latino-americane, în special Brazilia şi Mexicul, şi pieţele emergente din Asia de Est şi Sud-Est. Dintre ţările mai puţin dezvoltate, cel mai mare volum de IED l-a primit China, aceasta situându-se pe locul doi în clasamentul economiilor-gazdă, după Statele Unite ; între 1991 şi 1995, IED către interior au atins valoarea de 198,5 miliarde de dolari în SUA, 114,3 miliarde de dolari în China şi doar de 32 de miliarde de dolari în Mexic. Pieţele emergente erau atractive, cel puţin până la criza financiară din 1997, datorită creşterii lor economice rapide, a politicilor lor orientate spre piaţă şi a forţei de muncă ieftine. Trebuie să afirmăm că ţările cel mai puţin dezvoltate, din Africa şi din alte părţi, au primit un procentaj extrem de mic din totalul investit în lumea în curs de dezvoltare. Nu e nevoie să mai spunem că aceste statistici dezechilibrate nu se potrivesc cu imaginea globalizării !

Potrivit lui DeAnne Julius, reputat expert în problema CMN, expansiunea vastă a IED, alianţele intercorporatiste şi comerţul intrafirme, în anii ’80 şi ’90, au atins un nivel la care între economiile avansate s-a creat „un ansamblu calitativ diferit de conexiuni”[48]. Spre exemplu, unii au apreciat că între 1996 şi 1998 s-au format peste 20.000 de alianţe corporatiste. Importanţa sporită a IED şi a cooperării intercorporatiste indica faptul că

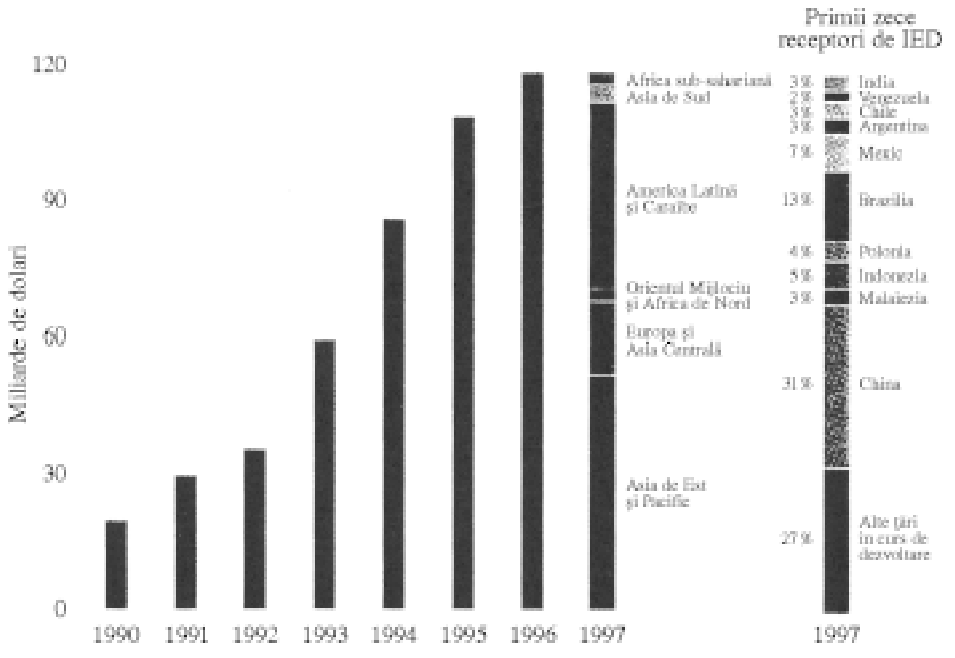

Figura 6.1. *Tendinţe în fluxurile de IED către ţările în curs de dezvoltare. IED către ţările în curs de dezvoltare au crescut de câteva ori, în perioada 1990-1997, dar au rămas concentrate pe câteva pieţe.*
Sursa : Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OCDE)

economia mondială atinsese un punct de „decolare" comparabil cu cel produs de expansiunea puternică a comerţului internaţional la sfârşitul anilor '40 şi de emergenţa ulterioară a economiei internaţionale extrem de interdependente. Creşterile înregistrate în IED şi în activităţile corporaţiilor multinaţionale au apropiat naţiunile, ceea ce afectează şi mai mult economia globală.

Importanţa economică şi politică a CMN

Rolul crescând al CMN în cadrul economiei globale a devenit un subiect extrem de controversat. Susţinătorii CMN le consideră avantajoase pentru economiile industrializate, cât şi pentru cele în curs de industrializare, apreciind că ele contribuie la utilizarea eficientă şi productivă a resurselor mondiale, ceea ce sporeşte bogăţia mondială şi prosperitatea economică. Pe de altă parte, criticii CMN acuză aceste corporaţii-gigant că subminează democraţia, afectează societăţile naţionale şi conturează o nouă formă de imperialism capitalist. Mulţi critici pretind că aceste firme, responsabile doar faţă de ele însele, comasează toate societăţile de pe glob într-o masă amorfă, în interiorul căreia indivizii pierd controlul asupra propriilor vieţi, devenind sclavii acestor firme exploatatoare. Ei susţin că lumea intră sub stăpânirea unui imperialism capitalist neîndurător, în care singura preocupare o reprezintă profitul.

Ambele poziţii exprimă exagerări ale rolului pe care CMN le au în cadrul economiei globale. Deşi unele CMN sunt vinovate pentru că exploatează şi provoacă daune, corporaţia multinaţională, ca instituţie, aduce câştiguri popoarelor de pretutindeni. Totuşi, deşi CMN reprezintă un factor important în economia internaţională, statele-naţiune continuă să fie actorii principali. Economiile interne rămân trăsătura esenţială a economiei globale, iar în acelaşi timp firmele multinaţionale şi activităţile lor investiţionale au un impact incontestabil asupra localizării activităţilor economice în lume, a patternurilor comerciale internaţionale şi a ratelor naţionale de creştere a economiei şi a productivităţii.

CMN constituie surse principale de capital, tehnologie şi acces pe piaţă pentru aproape fiecare ţară (inclusiv pentru câteva dintre cele mai avansate economii). Activităţile CMN au un impact puternic asupra distribuţiei globale a bogăţiei şi activităţii economice, între economiile naţionale. În pofida – sau mai degrabă datorită – beneficiilor IED, CMN au o considerabilă putere economică şi politică, iar activităţile lor sunt obiecte legitime ale preocupării oricărei societăţi. După cum subliniază economiştii, IED au adesea importante efecte distributive în cadrul economiilor interne, în particular asupra distribuirii venitului între capital şi forţa de muncă.

Corporaţiile multinaţionale şi economiile-gazdă

Deşi CMN sunt aspru criticate, atitudinile exprimate în anii ’90 faţă de acestea au fost mai bune decât cele din deceniile anterioare. La sfârşitul anilor ’60, Jean-Jacques Servan-Schreiber reflecta, în volumul său *Le défi américain*, apărut în 1968, temerile Franţei gaulliste că firmele americane erau pe cale să preia economia franceză şi alte economii vest-europene. Teoria dependenţei, influentă în Lumea a Treia în anii ’70, acuza multinaţionalele americane că sunt prădători imperialişti care exploatează ţările în curs de dezvoltare. Firmele erau acuzate că determinau subdezvoltarea periferiei economiei mondiale, ceea ce a condus la naţionalizarea unor filiale ale CMN şi la adoptarea unor restricţii severe în privinţa IED. Atitudinile negative în economiile-gazdă au devenit, între timp, mai temperate. Dacă în deceniile şapte şi opt expansiunea globală a CMN punea mari probleme, spre mijlocul anilor ’90 politicile economice naţionale au pus accentul pe caracterul dezirabil al atragerii de IED.

O serie de evoluţii, printre care creşterea masivă a IED ale unor firme de diferite naţionalităţi, investiţii încrucişate între economiile naţionale şi integrarea crescândă a comerţului cu IED, au condus la disiparea acestor atitudini potrivnice. Deşi multe dintre ţările mai puţin dezvoltate impuneau în continuare restricţii asupra IED către interior, acestea erau conştiente acum de aspectele lor, în general, benefice. A fost extrem de interesant să urmărim eforturile preşedintelui brazilian, Henrique Cardozo, de a atrage în ţara sa investiţii americane ; nu cu mult timp înainte, Cardozo, unul dintre principalii inovatori în teoria dependenţei, denunţa CMN americane ca fiind instrumente ale imperialismului american. Cardozo şi mulţi alţi lideri naţionali ai ţărilor în curs de dezvoltare şi-au dat seama, cu întârziere, că aceste CMN sunt excelente surse de capital şi tehnologie, atât de necesare dezvoltării economice.

Deşi guvernele aproape tuturor ţărilor în curs de industrializare continuă să impună restricţii asupra IED şi să se opună accesului nelimitat al CMN în economia naţională, doar câteva au menţinut barierele înalte din trecut. Cele mai multe dintre ele sunt pe deplin conştiente că, dacă o ţară în curs de dezvoltare nu reuşeşte să atragă IED, îi va fi

extrem de dificil să obţină accesul la finanţări, la tehnologie şi la piaţa internaţională, necesar dezvoltării sale economice. O economie în curs de dezvoltare este dezavantajată atunci când se află în afara alianţelor şi a reţelelor de producţie create între firmele multinaţionale, deoarece o parte considerabilă a comerţului mondial constă în transferuri intrafirmă, de la o filială a unei companii la alta. Un corolar important al acestei realităţi este acela că o ţară care nu deţine CMN proprii riscă să joace un rol neînsemnat pe scena comerţului internaţional. Deşi companiile din ţările-gazdă sunt îngrijorate de concurenţa CMN străine, importanţa sporită a IED pentru creşterea economică şi competitivitatea internaţională a condus la o competiţie acerbă între economiile naţionale, pentru atragerea de IED.

Cele mai multe guverne doresc îmbunătăţirea capacităţii lor de a atrage şi maximiza beneficiile IED pentru economiile lor. Într-adevăr, mulţi lideri politici din economiile în curs de industrializare şi foste socialiste („în tranziţie") se tem că nu vor putea dezvolta economii puternice, productive, fără beneficiile investiţiilor firmelor multinaţionale. De cele mai multe ori, aceste temeri sunt justificate, deoarece ţările aflate în tranziţie sau mai puţin dezvoltate fie sunt neatractive pentru investitorii străini, fie nu deţin pârghiile necesare pentru a obţine un maximum de beneficii de la corporaţiile străine. În consecinţă, IED, în special cele realizate în termenii cei mai favorabili, au ocolit multe ţări şi s-au concentrat în China şi în două ţări din America Latină (Brazilia şi Mexic).

Între CMN şi guvernele ţărilor-gazdă există o relaţie de negociere, în cadrul căreia fiecare parte urmăreşte obţinerea din partea celeilalte a unui maximum de concesii. Negocierile dintre CMN şi ţările în curs de dezvoltare au urmat aşa-numitul *obsolescing bargain pattern* (patternul negocierii de durată). Înainte de a investi, firma deţine o poziţie mai puternică şi, astfel, poate obţine maximum de concesii din partea economiei în care intenţionează să investească. Însă, după realizarea investiţiei, avantajul în negocieri trece de partea economiei-gazdă. Acest pattern a fost cel mai evident în momentul în care IED se concentrau asupra extragerii de resurse, dar devine din ce în ce mai puţin evident acum, când IED se concentrează în sectorul prelucrător. De obicei, firmele din sectorul prelucrător îşi menţin o libertate de acţiune mult mai mare decât cele din sectorul de extragere a resurselor. Cu toate acestea, negocierea continuă rămâne o caracteristică a relaţiei dintre firme şi guvernele-gazdă. Firmele urmăresc obţinerea unui număr cât mai mare de concesii din partea economiei-gazdă, cum ar fi un tratament fiscal favorabil şi protecţie comercială, iar ţara-gazdă caută să impună CMN „condiţii de performanţă". Spre exemplu, acestora li se poate cere să exporte un anumit procent al producţiei lor, să situeze persoane din ţara respectivă în poziţii executive superioare şi/sau să transfere tehnologie. Una dintre condiţiile cele mai importante şi mai deranjante impuse de guvernele-gazdă priveşte „conţinutul local" prin care firmei investitoare i se cere să achiziţioneze sau să producă în plan local un anumit procentaj din componentele sau bunurile intermediare folosite în obţinerea produselor finite. Aproape fiecare ţară-gazdă urmăreşte maximizarea procentajului de produse achiziţionate de către CMN la nivel local.

În pofida avantajelor pe care le aduc IED, multe dintre ţările mai puţin dezvoltate se tem de pierderea autonomiei naţionale, fie prin crearea unei alianţe între interesele economice interne şi cele externe, fie prin intervenţia guvernului de origine a CMN. Cu toate acestea, trebuie să observăm faptul că, în aproape fiecare confruntare, cele care câştigă sunt guvernele-gazdă ; iar acestea au învăţat cum să folosească CMN pentru atingerea

propriilor scopuri. Pe de altă parte, este adevărat că au existat o serie de evenimente scandaloase, precum răsturnarea lui Allende în Chile şi a lui Mossadegh în Iran, în care guvernul american a fost implicat prin susţinerea acordată firmelor americane ; totuşi, rămâne incert dacă intervenţia americană s-a realizat din dorinţa de a proteja interesele investitorilor americani în Iran sau în Chile sau pentru a preveni preluarea puterii de către comunişti. Cu toate acestea, indiferent de ceea ce s-a întâmplat în trecut, temerile privind pierderea autonomiei naţionale din cauza IED s-au diminuat semnificativ, ceea ce nu înseamnă că au dispărut definitiv ; totuşi, statele slab dezvoltate sunt îndreptăţite să fie îngrijorate de dominaţia uriaşelor CMN străine.

Importanţa sporită a IED, ca sursă de capital şi de tehnologie pentru dezvoltarea economică, a determinat economiile-gazdă să evalueze cu atenţie costurile şi beneficiile pe care le aduc IED. După cum au subliniat economiştii, avantajele IED pentru o economie-gazdă sunt asemănătoare cu cele aduse de deschiderea unei economii în faţa comerţului internaţional. Printre ele se numără specializarea economică ; o mai mare abilitate de a atinge dimensiunea optimă a producţiei/organizării prin vânzarea pe o piaţă extinsă ; şi competiţia sporită (adică reducerea puterii de monopol şi micşorarea preţurilor de consum prin supunerea firmelor interne la o competiţie acerbă cu firme mult mai eficiente din interiorul aceleiaşi ramuri).

IED pot crea externalităţi, *spin-offs* sau „revărsări", care aduc economiei-gazdă avantaje în plus faţă de cele strict economice. Aceasta ne ajută să înţelegem politicile orientate spre încurajarea IED înspre interior, inclusiv prin impunerea sau mărirea barierelor comerciale, politici care motivează firmele să evite aceste bariere prin IED înspre respectiva economie. Dintre externalităţile obţinute datorită IED fac parte instruirea muncitorilor şi transferurile de tehnologie de la firmele multinaţionale la economia-gazdă. Spre exemplu, se subliniază frecvent că economia americană şi cea britanică au câştigat enorm ca urmare a nivelurilor ridicate ale investiţiilor japoneze în economiile lor ; acestea au stimulat firmele din ambele ţări să adopte tehnicile japoneze „producţie *lean*" şi să crească nivelul calităţii produselor lor. De asemenea, IED japoneze au constituit un factor major în industrializarea Chinei şi Asiei de Sud-Est.

În pofida numeroaselor lor avantaje, criticii au acuzat că IED creează probleme economiilor-gazdă. De exemplu, unii susţin că prin intrarea CMN străine pe piaţa internă a unei ţări se produce o competiţie neloială între acestea, susţinute de guvernele ţărilor de origine prin subvenţii şi politici industriale, şi firmele locale. Aceste temeri, de cele mai multe ori orientate spre firmele japoneze, au determinat unele ţări să introducă o serie de restricţii la adresa investiţiilor japoneze ; limitele pe care europenii le-au impus capacităţilor japoneze în domeniul producţiei de automobile oferă un asemenea exemplu. O nemulţumire mult mai complexă faţă de IED se bazează pe teoria comerţului strategic, care ar trebui numită de fapt „teoria comerţului şi a investiţiilor strategice", datorită relaţiei strânse dintre comerţ şi investiţii. Unele potenţiale guverne-gazdă limitează IED în sectoare industriale importante, deoarece consideră că IED creează bariere în calea accesului firmelor locale într-o anume ramură ; această raţiune a constituit una dintre motivaţiile adoptării de către Japonia a unei politici extrem de restrictive faţă de IED în propria sa economie. În plus faţă de costurile economice directe pentru economia-gazdă, pot apărea costuri economice indirecte. În loc să aibă externalităţi sau *spin-offs* pozitive, criticii consideră că IED sunt mai puţin avantajoase pentru o economie-gazdă, în comparaţie cu investiţiile firmelor locale. Astfel, se argumentează că

firmele locale, dislocate prin IED, şi-ar fi derulat, probabil, activităţile de cercetare şi dezvoltare acasă, nu în străinătate. În sfârşit, se spune că IED atrag o serie de costuri noneconomice importante, legate de aspecte precum securitatea naţională şi cultura societăţii respective.

O evaluare obiectivă a costurilor şi beneficiilor IED pentru economiile-gazdă este imposibil de realizat, din moment ce nu există o modalitate efectivă de cuantificare a costurilor şi beneficiilor directe şi indirecte. Deşi, potrivit teoriei economice, primirea de IED are aceleaşi efecte economice cu cele ale comerţului, aceasta nu rezolvă problema, întrucât este la fel de dificil să se măsoare întregul impact direct pe care comerţul îl are asupra unei economii. Deşi există dovezi faptice în ceea ce priveşte existenţa şi importanţa *spin-offs* tehnologice şi de alte tipuri, nu există o metodă satisfăcătoare pentru a măsura impactul indirect al IED. De asemenea, nu există dovezi clare că firmele străine şi cele locale dintr-o economie se comportă suficient de diferit pentru a face posibilă o evaluare a întregului lor impact asupra economiei. Un domeniu în care se evidenţiază destul de clar impactul diferit al firmelor străine şi al celor locale este tendinţa firmelor de a-şi realiza activităţile de cercetare şi dezvoltare în ţara de origine.

Dezbaterea asupra costurilor şi beneficiilor IED pentru economia-gazdă devine şi mai dificilă atunci când este vorba de ţări industrializate avansate. Cum aceste ţări sunt, de obicei, şi economii de origine, şi economii-gazdă, este greu să se distingă costurile şi beneficiile pentru ţara de origine de cele pentru ţara-gazdă. Spre exemplu, întrucât firmele vest-europene şi cele americane au acces atât pe piaţa de capital internaţională, cât şi pe cea internă, nu putem şti niciodată sigur dacă IED înspre aceste economii sunt un substitut sau o completare a investiţiilor locale. Pe de altă parte, întrucât ţările mai puţin dezvoltate nu dispun, de obicei, de capital local suficient pentru a-şi satisface propriile necesităţi, iar împrumuturile internaţionale sunt greu de obţinut, fără îndoială că IED au o importanţă economică mult mai mare.

În pofida faptului că, în general, ţările-gazdă manifestă o atitudine pozitivă faţă de IED, guvernele sunt îndreptăţite să fie precaute în relaţia lor cu CMN. Acestea din urmă reprezintă concentrări uriaşe de putere economică – şi, implicit, politică. Strategiile acestor firme sunt un determinant important al localizării industriilor şi serviciilor în cadrul economiei internaţionale ; CMN pot aduce avantaje sau prejudicii unei economii şi sunt deseori acuzate că ar fi puteri imperiale, care exploatează restul lumii pentru propriile beneficii corporatiste, înguste. Ecologiştii acuză că aceste CMN sunt responsabile pentru deteriorarea mediului. Elitele naţionale sunt în continuare îngrijorate de dominaţia străină asupra economiilor lor, în special de proprietatea străină asupra sectoarelor tehnologiei de vârf, aflate într-o rapidă ascensiune. Dacă ţara respectivă nu posedă atuuri importante la negocieri, precum posibilităţi tehnologice şi financiare substanţiale sau controlul asupra accesului pe o piaţă prosperă, ea se va afla într-o poziţie dezavantajoasă în tratativele pe care le va purta cu firmele străine. Într-adevăr, o motivaţie a regionalismului economic este consolidarea poziţiei guvernelor-gazdă în negocierile lor cu firmele străine.

Deşi, în general, ţările mai puţin dezvoltate au fost cele care au împărtăşit temerea că IED le vor afecta economia sau le vor diminua autonomia naţională, unele ţări dezvoltate avansate au exprimat şi ele această îngrijorare. Acestea se tem că IED vor conduce la un control extern asupra unor sectoare ale tehnologiei de vârf, importante pentru securitatea naţională sau având o însemnătate strategică pentru performanţa şi

competitivitatea de ansamblu a economiei. O altă preocupare se referă la faptul că filialele firmelor străine se comportă diferit faţă de firmele locale şi nu contribuie în egală măsură la bunăstarea de ansamblu a economiei. La mijlocul deceniului nouă, asemenea temeri predominau în SUA, în urma creşterii IED japoneze; au apărut propuneri vizând oprirea preluării de către japonezi a unor sectoare vitale ale economiei americane. Privind în trecut, din perspectiva anilor '90, temerile că japonezii câştigau din ce în ce mai mult control asupra unor sectoare strategice ale economiei americane nu erau fondate. De asemenea, studiile au demonstrat că, în ansamblu, filialele firmelor străine şi firmele americane se comportă în mod similar, chiar dacă există diferenţe semnificative în domenii precum achiziţiile sau activităţile de cercetare şi dezvoltare. Firmele străine obişnuiesc să importe componente de la firmele-mamă şi să folosească furnizori de prestigiu; de asemenea, au tendinţa de a realiza cele mai importante activităţi de cercetare şi dezvoltare în ţara de origine. În ciuda acestor preocupări, statele dezvoltate avansate (cu câteva excepţii notabile, precum Franţa) au lăsat pe seama pieţei aceste probleme ale investiţiilor.

Deşi cei mai mulţi consideră *laissez-faire* drept cea mai potrivită politică faţă de IED, o serie de economişti şi oficiali consideră că ea nu ar trebui folosită atunci când ramura industrială respectivă este puternic concentrată şi caracterizată de o competiţie oligopolistă, mai ales dacă sectorul este important pentru securitatea naţională. În asemenea industrii importante din punct de vedere strategic, caracterizate prin considerabile economii de scară şi/sau avantaje dinamice pe baza principiului *learning-by-doing*, guvernele nu lasă şi, probabil, nu *ar trebui* să lase lucrurile în întregime pe seama pieţei. În aceste condiţii şi având în vedere implicaţiile „teoriei comerţului şi investiţiilor strategice", se poate justifica, uneori, acţiunea guvernamentală. Intervenţionismul guvernamental poate fi necesar pentru ca o firmă naţională să se poată proteja şi să se poată alătura, într-o zi, cercului restrâns al producătorilor globali în industria aerospaţială, a computerelor şi altor tehnologii de vârf. Cu toate acestea, mulţi economişti pun sub semnul îndoielii capacitatea guvernelor de a identifica asemenea sectoare strategice şi atrag atenţia asupra faptului că politicile comerciale strategice şi cele industriale pot fi folosite cu uşurinţă drept instrumente protecţioniste. În cele din urmă, chiar dacă nici o ţară, nici măcar Statele Unite, nu poate fi autosuficientă în fiecare industrie importantă, este puţin probabil că guvernele vor lăsa de bunăvoie localizarea industriilor strategice pe seama pieţei şi a strategiilor CMN.

CMN şi guvernele ţărilor de origine

În anii '60, mulţi americani au devenit foarte preocupaţi de faptul că fluxul imens de IED americane către exterior ar avea un impact negativ asupra economiei americane. Aceştia erau îngrijoraţi că tendinţa corporatistă de a produce mai degrabă peste hotare decât de a exporta din interiorul economiei americane va conduce la o „dezindustrializare" a economiei. Aceste temeri exagerate s-au diminuat, dar cu siguranţă nu au dispărut; sindicatele şi alţi critici ai globalizării au rămas extrem de îngrijoraţi. De vreme ce SUA înseşi au devenit principala ţară-gazdă a IED din alte economii industriale şi au câştigat enorm de pe urma lor, multe grupuri americane manifestă o atitudine pozitivă faţă de IED. În acelaşi timp, mulţi japonezi şi europeni au început să-şi facă probleme din cauza acestei „fugi" a întreprinderilor şi a slăbirii bazei lor industriale, pe măsură ce propriile

lor CMN şi-au sporit semnificativ IED datorită costurilor ridicate ale forţei de muncă şi a aprecierii monedelor.

În anii ’90, dezbaterile asupra ratificării Rundei Uruguay a negocierilor comerciale şi a Acordului Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) a readus în discuţie problema costurilor şi a beneficiilor IED efectuate de CMN americane. Într-o critică adusă în principal de Ross Perot şi susţinută puternic de sindicate, CMN erau acuzate că „exportă” locuri de muncă în economii cu salarii mici, precum Mexicul, şi că sunt indiferente faţă de interesele muncitorilor americani şi ale comunităţilor locale. Mai mult, CMN au fost acuzate că, ameninţând că se vor muta peste hotare, au forţat atât muncitorii, cât şi guvernul să le accepte prea multe concesii. Pe de altă parte, susţinătorii CMN argumentau că IED sporeau exporturile americane, deoarece filialele străine importau componente şi alte produse americane. În plus, aceştia susţineau că, pentru a fi competitivă pe piaţa globală, o firmă trebuie să investească peste hotare la costuri mai mici şi să obţină accesul pe pieţele externe. De asemenea, aceştia afirmau că IED către exterior generează exporturi ale firmelor americane către filialele străine.

Problema dacă IED aduc prejudicii sau avantaje economiei de origine are o importanţă deosebită, însă este extrem de dificil de soluţionat. Spre exemplu, dacă o firmă americană decide să nu investească peste hotare, nu înseamnă în mod necesar că va face acea investiţie în ţară sau că îşi va spori exporturile realizate în fabricile americane. Comportamentul unei firme depinde de mulţi factori, printre care şi cel dacă Statele Unite prezintă sau nu un avantaj comparativ în industrie. Ca în nenumărate alte aspecte ale analizei economice, ceea ce se întâmplă depinde de situaţia specifică. Totuşi, după cum indică figura 6.2,

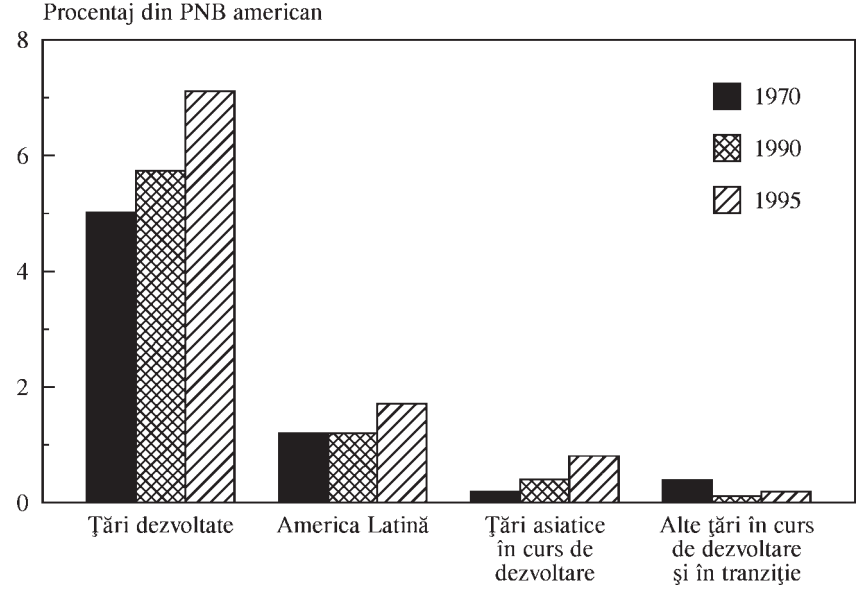

Figura 6.2. *Stocuri de investiţii americane directe în străinătate. Investiţiile companiilor americane în ţările în curs de dezvoltare continuă să fie mult inferioare stocului de investiţii americane în alte state industrializate, dar au crescut rapid în anii ’90.*
Sursa : U.S. Council of Economic Advisors

este demn de menţionat că partea cea mai mare a IED ale firmelor americane se îndreaptă spre alte ţări dezvoltate. Acest fapt contrazice criticile conform cărora CMN americane transferă locuri de muncă în ţările mai puţin dezvoltate, cu forţă de muncă slab plătită.

O problemă majoră a guvernelor de origine a constat în impunerea de către guvernele-gazdă a unor „condiţii de performanţă" asupra activităţii CMN. Aceste condiţii, care trebuie îndeplinite de către o CMN înainte ca acesteia să i se permită să investească, cuprind distribuirea de *know-how* tehnologic, stabilirea unor cote de export şi includerea unor componente locale în produsele pe care le vor fabrica. Acceptarea acestor condiţii de către o CMN ar putea dezavantaja economia de origine, în sensul pierderii avantajelor tehnologice sau al reducerii exporturilor acesteia. La sfârşitul anilor '80, problema conţinutului local a reprezentat miezul disputei dintre Administraţia Clinton şi guvernul japonez asupra comerţului dirijat în domeniul automobilelor şi al componentelor auto. Asemenea probleme vor deveni din ce în ce mai numeroase, o dată cu intensificarea globalizării producţiei industriale. Dorinţa guvernelor-gazdă de a impune CMN condiţii de performanţă este unul din motivele pentru care ţările în curs de industrializare au respins propunerile privind instituirea unor reguli internaţionale asupra IED.

În anii '90, această problemă a condiţiilor de performanţă a determinat apariţia unei puternice controverse asupra investiţiilor americane în China. Creşterea rapidă şi dimensiunea economiei chineze au transformat această ţară într-un magnet pentru IED. CMN americane, japoneze şi de alte naţionalităţi s-au aflat într-o competiţie acerbă pentru stabilirea pe piaţa chineză. Atractivitatea investiţiilor pe propria piaţă nu le-a scăpat oficialilor chinezi, care, adesea, au impus potenţialilor investitori condiţii de performanţă extrem de costisitoare. Criticii americani se tem că, dornice de a pătrunde pe piaţa chineză, firmele le-ar putea oferi – şi chiar le-au oferit – chinezilor acces la tehnologia americană, mai ales la cea cu utilizare dublă ; adică tehnologia de importanţă economică şi, totodată, militară. Spre exemplu, China a refuzat să achiziţioneze avioane de la firma Boeing, dacă această firmă nu va produce avioane în China ; acest acord de coproducţie a îmbunătăţit, în mod evident, capacităţile Chinei în proiectarea şi producţia de avioane. Deşi Boeing şi alte firme americane neagă faptul că ar fi furnizat secrete vitale chinezilor sau altor naţiuni, criticii susţin că firmele americane trădează interesele de securitate şi comerciale ale Statelor Unite în schimbul unor profituri corporatiste.

Cu toate acestea, analizele economiştilor susţin că, în general, IED către exterior sunt profitabile pentru economia de origine şi nu ar trebui să fie împiedicate prin politici guvernamentale. Totuşi, este evident că rolul sporit al IED în cadrul economiei globale a afectat balanţa de putere între diversele interese economice, în interiorul societăţilor şi între societăţi ; creşterea mobilităţii afacerilor a slăbit în mod clar puterea de negociere a sindicatelor. Oamenii de afaceri americani au ameninţat deseori că se vor muta în Mexic sau în altă parte dacă muncitorii nu acceptă exigenţele conducerii. Această schimbare a balanţei de putere între capital şi forţa de muncă a constituit o importantă cauză a poziţiei protecţioniste adoptate de sindicatele din SUA şi din alte state industrializate. În plus, este posibil ca ameninţarea de a produce peste hotare şi creşterea importanţei alianţelor intercorporatiste să fi slăbit, cel puţin într-o anumită măsură, poziţia guvernelor ţărilor de origine în raport cu CMN. Totuşi, în lupta pentru putere dintre statul-naţiune şi corporaţia multinaţională, dominant rămâne statul-naţiune.

Regionalizarea investiţiilor externe

Regionalizarea serviciilor şi a producţiei s-a produs chiar mai rapid decât integrarea globală, iar acest fenomen va continua, ca o contrapondere faţă de globalizare. O dată cu ratificarea NAFTA, tot mai multe firme americane s-au concentrat mai degrabă asupra Mexicului decât asupra Asiei de Est, pentru *outsourcing*-ul producţiei şi asamblării componentelor, iar producţia de automobile „americane" s-a regionalizat tot mai mult în America de Nord. În mod similar, firmele japoneze au preferat subcontractorii est-asiatici şi au importat din această regiune o mare parte a produselor prelucrate. Din raţiuni politice şi economice, Europa Occidentală, în special Germania, a obţinut tot mai multe avantaje de pe urma forţei de muncă, slab plătită şi calificată, din Europa de Est. De fapt, puterile economice majore îşi concentrează IED în propriile regiuni.

Acestei tendinţe spre regionalizarea investiţiilor, serviciilor şi producţiei i se pot da câteva explicaţii. Noile metode de producţie şi management, precum producţia *lean* şi prelucrarea flexibilă, încurajează regionalizarea ; ambele tehnici necesită forţă de muncă motivată şi calificată, ce poate fi folosită mai bine şi cu riscuri reduse la nivel regional, mai degrabă decât la nivel global. Într-adevăr, necesitatea mutării în zone cu forţă de muncă ieftină a scăzut drastic, începând cu anii '70, când cota de participare a forţei de muncă necalificate în producţie s-a diminuat dramatic. De asemenea, concentrarea regională a producţiei facilitează economiile de scară atât în domeniul producţiei, cât şi în cel al distribuţiei. Demn de menţionat este şi faptul că reţelele de producţie regională permit firmelor să fie mai apropiate de principalii lor clienţi ; acest factor va deveni din ce în ce mai important, pe măsură ce pieţele regionale vor continua să se dezvolte, în Europa Occidentală şi în America de Nord. În cadrul acestei tendinţe, afinităţile culturale pot avea şi ele un cuvânt de spus. Mai mult, regionalizarea producţiei poate proteja economiile unei regiuni de conflicte comerciale şi de fluctuaţii monetare. Aceasta este una dintre cauzele pentru care tendinţa spre regionalizarea producţiei va continua în America de Nord, în Asia-Pacific şi în Europa Occidentală şi poate că se va consolida în America Latină şi în alte zone.

Importanţa sporită a regionalizării în cadrul economiei mondiale pune o serie de probleme. În primul rând, tendinţa spre regionalizare poate afecta mişcarea postbelică spre liberalizarea comerţului. CMN ale principalelor puteri economice aplică în continuare strategii globale şi investesc în diverse economii (excepţie face nivelul relativ scăzut al IED în Japonia), dar, în acelaşi timp, îşi concentrează propriile IED în economiile ţărilor vecine. După cum sublinia economistul Charles Oman, crearea unor reţele de producţie şi *sourcing* regionale, mai degrabă decât globale, a devenit tendinţa predominantă[49]. Dacă regionalizarea sporită a serviciilor şi a producţiei ar încetini mişcarea spre globalizare, atunci economia globală deschisă ar fi afectată ; această situaţie ar avea consecinţe negative serioase pentru ţările care nu fac parte dintr-un acord regional. Iar în 1999, majoritatea ţărilor mai puţin dezvoltate erau în afara blocurilor regionale emergente.

Reguli noi pentru IED şi CMN

Având în vedere importanţa sporită a CMN pentru fiecare dimensiune a economiei globale – comerţ, finanţe şi transfer de tehnologie –, absenţa regulilor internaţionale privind IED este remarcabilă. Nu există reguli comparabile cu cele care reglementează comerţul şi afacerile monetare internaţionale. Asupra CMN şi IED există acorduri naţionale, bilaterale, regionale şi multinaţionale, însă nici un acord cuprinzător global. Deşi prin Runda Uruguay s-au făcut câţiva paşi spre instituirea unor asemenea reguli, aceste eforturi au fost minime în comparaţie cu dimensiunea problemei. Mulţi economişti consideră că nu este necesar un regim al investiţiilor, întrucât pieţele vor pedepsi statele şi firmele ce nu se supun normelor existente. Poate că da! Dar aceasta înseamnă să ceri prea mult de la pieţe. Dimpotrivă, realitatea sugerează că este oportun un acord internaţional asupra CMN şi IED. Acesta ar consfinţi tendinţa spre liberalizarea politicilor naţionale ce afectează IED, ar elimina distorsiunile provocate de politicile guvernamentale de aruncare a poverii pe umerii vecinilor şi ar reduce conflictele dintre state şi firmele multinaţionale.

După cum arăta negociatorul comercial canadian Sylvia Ostry, un regim internaţional al investiţiilor ar trebui să aibă o serie de caracteristici, printre care dreptul de stabilire, tratamentul naţional şi nediscriminarea[50]. Potrivit „dreptului de stabilire", firmele, indiferent de naţionalitatea lor, au dreptul să investească în orice parte a lumii. Principiul „tratamentului naţional" prevede că guvernele trebuie să trateze filialele companiilor străine ca şi cum ar fi companii interne. În plus, ţările nu ar trebui să facă discriminări împotriva firmelor unor ţări particulare; pentru aceasta, ar fi necesar ca politicile naţionale privind IED către interior să fie transparente. De asemenea, un regim al investiţiilor s-ar confrunta cu faptul că fiecare ţară impune unele restricţii sau limite investiţiilor în anumite domenii, precum finanţele, cultura şi securitatea naţională; regimul ar trebui să determine care tipuri de restricţii naţionale sunt legitime şi care ar trebui interzise. Deşi aceste obiective sunt rezonabile, includerea lor într-un regim internaţional al investiţiilor întâmpină obstacole politice deosebit de dificile.

Au existat iniţiative importante de a adopta un cod universal sau un regim internaţional privind CMN şi IED. Runda Uruguay a negocierilor comerciale a făcut o serie de paşi în acest sens, inclusiv Acordul asupra Măsurilor în privinţa Investiţiilor legate de Comerţ (*Trade-Related Investment Measures* – TRIM), Acordul General pentru Comerţ cu Servicii (*General Agreement on Trade in Services* – GATS) şi Acordul asupra Aspectelor legate de Comerţ ale Drepturilor de Proprietate Intelectuală (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* – TRIP), dar aceste reforme nu au fost suficiente. Un alt pas important spre un regim al investiţiilor a fost făcut prin Codul Organizaţiei Naţiunilor Unite asupra Conduitei Corporaţiilor Transnaţionale, însă acest cod se aplică doar firmelor, nu şi guvernelor. În fine, nici ONU, nici OCDE nu au pierdut din vedere problema reglementării IED.

Cea mai importantă iniţiativă privind crearea unui regim al investiţiilor a reprezentat-o Acordul Multilateral asupra Investiţiilor (MAI), propus pentru prima dată de Administraţia Clinton, în septembrie 1995. Potrivit Raportului Economic din 1998 al preşedintelui către Congres, scopul acestei iniţiative consta în stabilirea „unor standarde ridicate

pentru liberalizarea regimurilor [interne] asupra investiţiilor şi în protejarea investiţiilor… prin proceduri efective de soluţionare a conflictelor". În realitate, prin această iniţiativă se urmărea protejarea CMN de naţionalizare, corupţie şi instabilitate politică ; totodată, propunerea ar împiedica ţările-gazdă să facă discriminări faţă de CMN străine. Potrivit iniţiatorilor săi, acordul nu numai că ar proteja firmele americane, dar ar şi facilita intrarea mai multor IED în ţările în curs de dezvoltare.

MAI a suscitat o puternică opoziţie. Alegerea OCDE ca gazdă a negocierilor a fost una greşită, deoarece această organizaţie era un club al ţărilor bogate, iar multe state mai puţin dezvoltate au fost excluse de la discuţii ; de ce ar fi acceptat aceste ţări un acord la a cărui formulare nu au luat parte şi care proteja interesele CMN ? Multe dintre ţările membre ale OCDE au obiectat, şi ele, faţă de regulile care le afectau propriile interese ; spre exemplu, Franţa şi Canada doreau excluderea chestiunilor de ordin cultural (radiodifuziune, film etc.), iar Statele Unite susţineau restricţiile asupra vânzării terenurilor agricole. UE nu dorea ca prevederile acestui acord să interfereze cu unele dintre politicile sale. Muncitorii şi ecologiştii susţineau că MAI va permite multinaţionalelor să neglijeze interesele muncitorilor şi să polueze mediul înconjurător. Unii critici afirmau că nu se asigura nici un fel de protecţie în faţa relelor produse de CMN. Până şi entuziasmul american a scăzut în momentul în care s-a realizat că mecanismul de dezbatere al MAI putea fi folosit împotriva Statelor Unite şi a CMN americane. Nu mai este cazul să precizăm că perspectivele MAI şi ale unui regim internaţional asupra investiţiilor sunt reduse.

IED ating în mod direct economiile naţionale şi pot încălca valorile naţionale şi independenţa economică. Din această cauză, statele, în primul rând cele mai puţin dezvoltate, se opun cedării jurisdicţiei lor în aceste aspecte unui organism internaţional. Ele se tem de dominaţia corporaţiilor gigant din SUA şi din alte economii industrializate. Mai mult decât atât, întrucât aceste CMN îşi desfăşoară activitatea în cadrul a două sau mai multe jurisdicţii naţionale, sarcina de a elabora un regim internaţional este extrem de dificilă. Un regim al investiţiilor ar trebui să reglementeze aspecte sensibile, precum impozitarea investiţiilor externe, preţurile de transfer (preţurile impuse de o filială, alteia), folosirea de către guvern a stimulentelor financiare şi a altor tipuri discutabile de stimulente, pentru atragerea investiţiilor externe. O problemă deosebit de deranjantă pentru partenerii comerciali ai Americii priveşte aplicarea extrateritorială a legii americane nu numai filialelor externe ale firmelor americane, ci şi filialelor unor corporaţii străine ; astfel, legea Helms-Burton, ce sancţionează firmele străine care fac afaceri cu Cuba, este un exemplu ruşinos al efortului Statelor Unite de a impune celorlalte ţări legile şi politicile sale. În timp ce ţările mai puţin dezvoltate şi alte state mai mici doresc să fie protejate în faţa concentrărilor de putere reprezentate de CMN, corporaţiile vor garanţii în faţa acţiunilor capricioase ale statelor ; neîncrederea este uriaşă, de ambele părţi.

Comportamentul strategic şi politica în domeniul competiţiei

Comportamentul strategic – prin care se urmăreşte descurajarea comportamentului nedorit al unui competitor – probabil că va continua să limiteze IED. În unele industrii, aspecte precum importanţa economiilor de scară, competiţia deficitară şi experienţa de tip *learning by doing* fac dificilă intrarea pe piaţă a unor noi competitori. Una dintre modalităţile

prin care firmele interne intră pe piaţă este ca guvernul naţional să adopte politici care, în fapt, îi ţin afară pe străini. Japonia şi alte guverne asiatice au restricţionat accesul IED în anumite sectoare, cel puţin până când propriile lor firme vor deveni suficient de puternice pentru a rezista concurenţei firmelor consacrate. Datele arată că Japonia, alte economii asiatice şi cele mai multe economii în curs de dezvoltare au continuat să urmeze strategii economice naţionale care nu au permis firmelor străine să investească în acele sectoare industriale considerate de guvern a fi de importanţă naţională. Aceleaşi ţări s-au opus unui cod internaţional al investiţiilor, deoarece se tem că acesta va conduce la o imixtiune străină în procesul dezvoltării lor economice şi în politicile lor industriale.

Argumentele folosite de economişti împotriva adoptării comportamentului strategic pentru limitarea IED sunt asemănătoare cu cele utilizate împotriva comportamentului strategic în domeniul comerţului internaţional. Economiştii susţin că, datorită problemelor tehnice şi a lipsei informaţiei, guvernelor le este imposibil să identifice cu precizie acele industrii care trebuie promovate şi/sau modul în care trebuie făcut acest lucru. Mai mult, ei subliniază că şi în situaţia în care guvernele ar „alege învingători", doar câteva sectoare industriale ar fi potrivite pentru comportamentul strategic. În fine, mulţi economişti argumentează că încercarea unui guvern de a folosi o astfel de strategie ar atrage după sine represaliile altor guverne, ceea ce ar conduce la o situaţie din care fiecare va pierde. Deşi aceste argumente au valoarea lor, ele nu sunt totuşi de necontestat. Spre exemplu, Japonia şi alte câteva state au folosit cu mult succes politicile strategice în domeniul investiţiilor. De asemenea, cu toate că numărul industriilor selectate pentru a primi susţinerea guvernului poate fi mic, acestea sunt, de regulă, industrii de înaltă tehnologie şi de o importanţă majoră pentru guvern. Iar într-o situaţie caracterizată de o interacţiune strategică – adică de represalii şi contrarepresalii –, actorii mai puternici şi mai îndrăzneţi vor fi, probabil, câştigătorii. Din aceste considerente, nu putem exclude posibilitatea ca un număr de state să folosească în continuare politici strategice în domeniul investiţiilor.

Cu toate acestea, criticii comportamentului strategic au dreptate atunci când afirmă că armonizarea concurenţei şi politicile în domeniul fuziunilor sau cele antitrust vor diminua încercările naţiunilor de a adopta comportamente strategice. În loc să blocheze IED sau să recurgă la comportamente strategice, un guvern-gazdă ar trebui să folosească politicile antitrust pentru a preveni situaţia în care firmele străine ar obţine o poziţie de monopol în cadrul economiei ţării. Cu toate acestea, trebuie să recunoaştem că există obstacole imense în folosirea reglementărilor antitrust. Mai mult, câteva ţări – spre exemplu, Japonia – nu-şi doresc o prezenţă străină semnificativă în economiile lor ; din fericire, această atitudine a început să se schimbe. De asemenea, indiferent dacă Japonia şi alte câteva ţări doresc sau nu să primească IED, lipsa unei politici efective în domeniul concurenţei le va împiedica să folosească reglementările antitrust. Şi, după cum s-a precizat deja, problema concilierii unor abordări naţionale diferite în privinţa politicii competiţiei şi a politicii faţă de fuziuni este deosebit de complexă.

Diferenţele semnificative în privinţa politicilor asupra competiţiei şi fuziunilor, între economiile naţionale, pot fi soluţionate prin acorduri internaţionale asupra unor reguli universale care să guverneze competiţia corectă şi fuziunile corporatiste. Într-adevăr, Uniunea Europeană a făcut câţiva paşi spre adoptarea unei politici europene a concurenţei, încercând să implice OMC în aceste probleme. Cu toate acestea, un cod internaţional privind politica în domeniul concurenţei şi al fuziunilor este foarte greu de

realizat, deoarece aceste politici se situează în afara jurisdicţiei actuale a OMC şi/sau a altor instituţii internaţionale. Mai mult, istoria zbuciumată a eforturilor trecute de extindere a jurisdicţiei acestor instituţii pe tărâmul politicii interne a descurajat alte încercări viitoare. Succesul redus al eforturilor Uniunii Europene de a preveni fuziunea firmelor Boeing şi McDonnell-Douglas, precum şi reacţia americană extrem de negativă la aceste eforturi arată cât de sensibilă este această temă.

Încercările de a găsi o soluţie internaţională coordonată la diferenţele din domeniul politicii concurenţei s-au confruntat cu asemenea dificultăţi, încât ajungi la concluzia, nesatisfăcătoare, că statele vor încerca şi pe viitor să aplice propriile legi în domeniul concurenţei, iar din când în când vor încerca să le extindă peste graniţele naţionale. În concluzie, există puţine motive de optimism că s-ar putea ajunge curând la un acord asupra politicilor concurenţei şi a celor referitoare la fuziuni.

Crearea de locuri de muncă, transferul de tehnologie şi conţinutul local

Alte probleme au rezultat ca urmare a eforturilor statelor şi ale grupurilor de state de a manipula IED, spre a maximiza beneficiile pentru propriile lor economii, prin creşterea numărului locurilor de muncă şi transferul de tehnologie. Unele state au folosit în mod abuziv prevederile „antidumping" ale GATT, condiţiile de performanţă şi reglementările privind conţinutul local. Pentru a constrânge o firmă să-şi sporească investiţiile, guvernele au ameninţat că vor lua măsuri antidumping împotriva acesteia ; guvernele europene şi chiar Comisia Europeană au recurs la această tactică pentru a constrânge firmele japoneze, sud-coreene şi de alte naţionalităţi să facă investiţiile dorite în Uniunea Europeană. De asemenea, condiţiile de performanţă şi reglementările privind conţinutul local au fost folosite pentru a constrânge firma investitoare să mărească valoarea componentelor sau a bunurilor intermediare locale încorporate în produsele finite. Această strategie este deseori folosită împotriva aşa-numitelor „fabrici-şurubelniţă" ; acestea sunt filiale locale ale firmelor străine, care asamblează produse concepute şi fabricate în altă parte.

În timp ce prevederile antidumping, condiţiile de performanţă şi reglementările privind conţinutul local au fost folosite de numeroase ţări, CEE a fost deosebit de activă în încercările sale de a folosi aceste instrumente pentru creşterea numărului locurilor de muncă şi a *spin-offs* tehnologice generate de IED către interior. Deşi economiştii critică folosirea excesivă a acestor mecanisme de tip protecţionist, întrucât produc distorsiuni economice, ea nu va dispărea prea curând. În timpul Administraţiei Reagan, care se declarase adeptă a *laissez-faire*, temerile privind dezindustrializarea şi preluarea de către japonezi a unor sectoare economice importante din punct de vedere strategic au condus la adoptarea unor legi ce reglementau IED către interior.

Accesul asimetric la economiile naţionale

Un regim internaţional al investiţiilor va soluţiona şi problema accesului asimetric, diferenţiat sau reciproc pe pieţele naţionale, o temă ce a devenit extrem de controversată ca urmare a legăturii tot mai strânse dintre comerţ şi investiţii. Firmele străine îşi pot crea cu uşurinţă filiale în SUA, dar firmelor americane şi celor de alte naţionalităţi le este

deseori interzis accesul în Japonia şi în alte ţări ; după cum indică figura 6.3, Japonia este excepţia, între primele trei economii majore. Această problemă, denumită tehnic „dreptul de stabilire", are o importanţă aparte în cadrul unor sectoare puternic reglementate din sfera serviciilor, precum sectorul bancar şi cel al telecomunicaţiilor. Abordând aceste domenii, Runda Uruguay a adoptat măsuri asupra investiţiilor legate de comerţ (TRIM), ceea ce a condus la o serie de reforme importante. Mai târziu, acordurile susţinute de americani în privinţa serviciilor financiare şi a telecomunicaţiilor au extins efortul de a deschide pieţele străine. Cu toate acestea, unele state dezvoltate avansate şi cele mai multe ţări în curs de dezvoltare s-au opus cu tărie reformelor, iar rezultatele nu au mulţumit Statelor Unite.

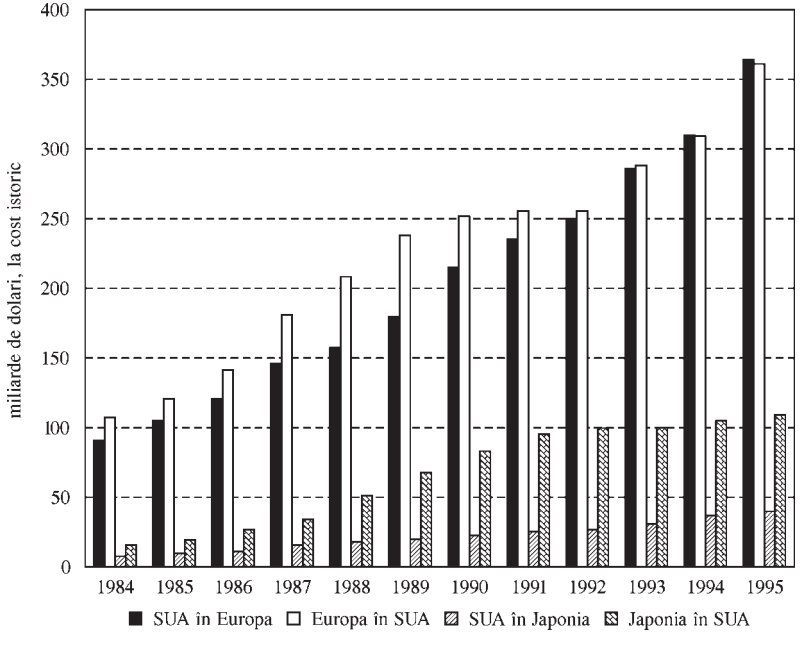

Figura 6.3. *Poziţia ţărilor industrializate în ceea ce priveşte totalul IED*. *Sursa* : Doremus et al., *The Myth of the Global Cooperation*

O altă arie de interes este cea a preluărilor şi fuziunilor corporatiste, activităţi ce reprezintă principalele modalităţi prin care firmele străine obţin acces pe noi pieţe. Reglementările naţionale ce limitează puternic fuziunile şi achiziţiile, precum şi structura şi practicile firmelor private (structurile acţionariatelor, etica afacerilor, normele culturale) care împiedică realizarea preluărilor şi a fuziunilor corporatiste constituie, de asemenea, obstacole în calea accesului pe pieţe, prin IED. Spre exemplu, în Japonia există reguli stricte împotriva preluărilor „ostile" sau nedorite ale firmelor. În SUA, dacă preluarea propusă nu limitează sever concurenţa şi nu încalcă legile antitrust americane, se consideră că până şi preluările „ostile" aduc beneficii economiei.

Deşi în fiecare ţară există bariere în calea IED, ţările cel mai frecvent acuzate au fost Japonia şi Coreea de Sud. Japonia are un nivel relativ scăzut al investiţiilor străine, în comparaţie cu alte economii industrializate. În mod asemănător, în rândul economiilor în

curs de industrializare rapidă, Coreea de Sud a limitat investiţiile străine către interior şi continuă, chiar şi în 1999, să se opună deschiderii economiei sale în faţa IED, în pofida crizei economice asiatice. Atât reglemetările guvernamentale, cât şi structura corporatistă a acestor economii au contribuit la această situaţie anormală. Deşi restricţiile formale impuse investiţiilor şi achiziţiilor firmelor interne de către cele străine s-au redus în întreaga lume, în anii '80 şi '90, sistemul grupurilor industriale (*keiretsu* japonez şi *chaebol* coreean) au împiedicat, practic, firmele străine să instituie prezenţe puternice în economiile lor. Una dintre condiţiile pe care FMI şi Statele Unite le-au impus Coreii de Sud pentru ca aceasta să primească ajutor în urma crizei financiare din 1997 a fost deschiderea economiei sale în faţa IED.

Reguli globale sau regionale pentru investiţii ?

Ipoteza economiştilor potrivit căreia IED (ca şi comerţul internaţional) aduc beneficii economiei globale conduce la propoziţia că guvernele nu ar trebui să intervină în activităţile investiţionale ale corporaţiilor multinaţionale. Recomandările economiştilor privind IED se fundamentează pe această ipoteză generală şi susţin ca politica naţională să fie neutră în raport cu comerţul sau investiţiile externe ; alegerea unei firme de a pătrunde pe pieţele străine fie exportând, fie producând peste hotare ar trebui lăsată pe seama acesteia. De asemenea, principiul tratamentului naţional ar trebui urmat îndeaproape ; aceasta înseamnă că guvernele ar trebui să aplice acelaşi tratament firmelor interne şi celor externe şi nu ar trebui să facă discriminări împotriva acestora din urmă. În plus, ar trebui să existe un acces universal : guvernele nu ar trebui să limiteze nici accesul exporturilor firmelor străine pe pieţele lor, nici dreptul acestora de a înfiinţa filiale pe teritoriul ţărilor lor. Altfel spus, doar strategiile corporatiste şi factorii pieţei ar trebui să determine patternurile investiţiilor internaţionale.

După cum am arătat deja, perspectivele unui regim global al investiţiilor, fundamentat pe principii neutre şi universale, sunt reduse. Problemele de ordin tehnic care ar trebui rezolvate pentru ca aceste principii să poată fi aplicate – este vorba de reglementarea preţurilor de transfer şi reglementarea impozitării peste jurisdicţiile naţionale – sunt extrem de dificile. Dar aceste probleme de ordin tehnic sunt mai puţin importante decât obstacolele politice ce trebuie depăşite. Astfel, se disting două probleme de acest tip. Astfel, între ţările de origine şi ţările-gazdă (dintre care multe sunt în curs de dezvoltare) există un conflict puternic asupra unor aspecte cum ar fi autonomia naţională şi distribuirea beneficiilor aduse de IED ; faptul că o firmă investeşte în ţară sau peste hotare nu constituie neapărat o situaţie de sumă-zero, însă adesea guvernele se comportă ca şi cum ar fi o astfel de situaţie. O altă problemă apare deoarece un regim internaţional al investiţiilor ar trebui să intervină în economia şi în afacerile politice interne, în domenii cum sunt politica referitoare la competiţie şi fuziuni. Ţările în curs de industrializare sunt deosebit de sensibile faţă de propunerile care le-ar limita controlul asupra IED către interior. Într-o lume compusă din economii naţionale, cu structuri şi idei economice diferite privind definirea conduitei şi politicii economice corecte sau legitime, crearea unui regim internaţional privind investiţiile reprezintă o sarcină extrem de grea.

Dacă nu poate fi instituit un regim global privind investiţiile, probabil că se vor dezvolta o serie de regimuri regionale. Perspectivele unor asemenea regimuri, concentrate

regional, sunt sporite de similitudinile instituţionale şi culturale dintre economiile din interiorul unei regiuni şi de regionalizarea crescândă a investiţiilor externe. De fapt, regimurile regionale asupra investiţiilor începeau deja să-şi facă apariţia, la sfârşitul secolului XX. Uniunea Europeană elabora reguli care să guverneze politica în domeniul concurenţei şi aspectele adiacente, iar Acordul Nord-American de Liber Schimb cuprindea un corp elaborat de reguli şi reglementări privind IED. Este incert dacă aceste regimuri regionale reprezintă un pas către un regim global, bazat pe principiile neutralităţii, sau dacă sunt mecanisme protecţioniste ce vor fi folosite împotriva investitorilor externi. Dacă regimurile regionale se consolidează şi nu se dezvoltă un regim global, se va accentua tendinţa actuală spre regionalizarea serviciilor şi a producţiei internaţionale.

Concluzii

Neîndoielnic, CMN aduc beneficii imense consumatorilor şi economiilor din întreaga lume. Chiar şi critici înverşunaţi precum William Greider şi George Soros ar fi de acord că de pe urma competiţiei vest-europene şi japoneze cu Detroit-ul au câştigat consumatorii americani, iar economiile în curs de dezvoltare au progresat mai rapid datorită accesului la capitalul şi tehnologia asociate cu IED. Cu toate acestea, CMN reprezintă concentraţii imense de putere economică şi, asemenea tuturor instituţiilor sociale vaste şi puternice (inclusiv birocraţiile guvernamentale şi chiar organizaţiile nonprofit), CMN pot adopta atitudini corupte, arogante şi iresponsabile din punct de vedere social. Unde există putere, există şi folosirea abuzivă a ei. Concurenţa între firme contribuie la diminuarea comportamentelor nedorite, iar politicile naţionale antitrust pot restrânge o serie de activităţi îndoielnice. Deşi un regim internaţional s-ar putea dovedi benefic, nu există nici o soluţie facilă şi permanentă la problemele generate de concentrările de bogăţie şi putere în afacerile economice, sociale şi politice, astfel încât este necesară o vigilenţă constantă, pentru prevenirea abuzurilor.

Capitolul 7

Integrarea regională europeană

Evoluţia spre regionalismul economic, tendinţă care s-a intensificat la sfârşitul anilor ’80, ameninţa supravieţuirea unei economii globale deschise şi integrate. Regionalizarea a slăbit deja efortul postbelic de a folosi negocierile multilaterale în scopul creării unei lumi eliberate de bariere la import şi de alte bariere economice şi, probabil, va avea un impact semnificativ asupra distribuţiei bogăţiei globale şi a bunăstării naţiunilor de pretutindeni. Spre exemplu, integrarea regională europeană putea să contribuie la menţinerea sau chiar la apariţia unor bariere care să restricţioneze accesul americanilor şi al altor exportatori pe piaţa europeană. Şi Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) discriminează între exportatorii pe piaţa nord-americană, ceea ce a determinat creşterea preţurilor pentru consumatorii americani. De asemenea, mişcarea timpurie spre integrarea regională în America Latină (Mercosur) ameninţa să fie extrem de discriminatorie. Problemele ridicate de regionalizarea economică sunt serioase.

Eforturile concertate de a crea o Europă unită au fost, de departe, cea mai importantă mişcare de regionalizare. Succesul sau eşecul Uniunii Europene (UE), înfiinţată în 1993, va avea consecinţe profunde asupra naturii şi funcţionării economiei internaţionale[51]. O Europă deschisă ar aduce beneficii mari exportatorilor americani şi altor exportatori noneuropeni, în timp ce o Europă închisă ar cauza prejudicii considerabile. Mai mult decât atât, noua monedă europeană comună (euro) ar putea avea consecinţe negative atât pentru dolar, cât şi pentru yen, crearea UE stimulând alte eforturi de integrare regională, în primul rând pe cele din America de Nord şi din Asia-Pacific.

Mişcarea spre integrarea europeană

Scopul fundamental al mişcării postbelice spre unitate europeană a fost politic, dar principalele mijloace utilizate au fost economice. Desigur că scopurile de ordin economic, precum cele vizând crearea unei economii europene mai eficiente şi mai competitive, au fost şi ele importante ; cu toate acestea, preocupările economice s-au situat pe un plan secundar faţă de cele politice şi nu ar fi ajuns niciodată să impulsioneze nivelul extraordinar de ridicat al integrării europene economice şi politice după al doilea război mondial. Integrarea economică nu a condus niciodată la integrare politică ; nu există nici o logică a interdependenţei economice care să necesite integrare politică. Din punct de vedere istoric, integrarea politică a precedat integrarea economică.

Este important de notat că toate cele trei economii nord-americane – SUA, Canada şi Mexic, în special ultimele două – sunt cu mult mai integrate, în termenii comerţului, finanţelor şi ai investiţiilor externe directe (IED), decât economiile Europei Occidentale. Deşi comerţul intraeuropean a crescut considerabil, piaţa financiară europeană continuă să fie puternic fragmentată, iar integrarea corporatistă transnaţională europeană este mai slabă decât cea nord-americană. Deocamdată, în pofida nivelului extrem de ridicat al integrării economice nord-americane, nu există nici o presiune în sensul unei unităţi politice şi este foarte îndoielnic că unitatea politică nord-americană va rezulta vreodată de pe urma NAFTA.

Din anii ’50, când a început mişcarea europeană, atât obiectivele politice, cât şi tacticile economice s-au modificat considerabil. În anii imediat postbelici, dorinţa de a scăpa Europa de rivalitatea franco-germană, care a fost o sursă de conflict pentru multe generaţii, a devenit forţa motoare a integrării regionale. Efortul a debutat cu acordul de instituire a Comunităţii Europene a Cărbunelui şi Oţelului, în 1951 ; scopul său politic era, potrivit Tratatului de la Paris, „de a înlocui rivalităţile vechi de generaţii cu fuziunea intereselor lor esenţiale” de ordin economic. O altă iniţiativă importantă a constituit-o Tratatul de la Roma (1957), care a condus la înfiinţarea Comunităţii Economice Europene (CEE/Piaţa Comună), alcătuită din Franţa, Republica Federală Germania, Italia, Belgia, Luxemburg şi Olanda. În 1960, vest-europenii au început să creadă în posibilitatea realizării unităţii monetare. Înfiinţarea Sistemului Monetar European (SME), în 1979, a fost o iniţiativă importantă anterioară uniunii monetare. Scopul SME era acela de a stabiliza situaţia monetară din Europa Occidentală şi de a o proteja de oscilaţiile imprevizibile ale valorii dolarului. Progresele suplimentare pe calea regionalizării au fost mici, până la semnarea Actului Unic European (AUE) în 1986 ; acesta enunţa obiectivul creării unei pieţe europene unificate până în 1992. După AUE, ritmul mişcării spre unitatea europeană s-a accelerat.

În centrul eforturilor de a integra Europa Occidentală s-au situat încercările ambiţioase de a crea zona Euro (*Euroland*-ul sau, după cum preferă francezii, *Euro-zone*). Eforturile concertate de a uni într-o structură politică şi economică, prin mijloace paşnice, atâtea state suverane constituie un experiment politic colosal. Istoria nu a mai cunoscut astfel de încercări, care să ofere idei privind gestionarea unui proces de integrare politică şi economică paşnică, la un asemenea nivel. Dacă va reuşi până la urmă, zona Euro (compusă din unsprezece state* din interiorul Uniunii Europene) va fi o prezenţă puternică în economia mondială. În 1999, populaţia zonei Euro, formată din cele unsprezece state, era de 290 de milioane de locuitori ; existau 270 de milioane de americani şi 125 de milioane de japonezi. În 1997, PNB al zonei Euro, în valoare de 6.000 de miliarde de dolari, era mai mic în comparaţie cu cei 8.000 de miliarde de dolari ai economiei americane, dar mai mare decât cei 4.000 de miliarde de dolari ai economiei japoneze. Datorită importanţei sale vitale pentru evoluţia spre marea unitate europeană, acest capitol se va concentra asupra procesului creării zonei Euro, în special asupra rolului crucial al alianţei franco-germane în eforturile de integrare.

---

* Printr-o decizie ulterioară redactării acestui capitol, Grecia – care iniţial îşi exprimase dorinţa de participare la zona Euro, dar fusese considerată încă nepregătită – a fost declarată aptă să participe, astfel încât numărul statelor a crescut la doisprezece ; dintre cele cincisprezece state membre UE în momentul apariţiei volumului, singurele care au preferat să rămână în afara zonei Euro au fost Marea Britanie, Suedia şi Danemarca (n.tr.).

Tabelul 7.1. *Cronologia integrării europene*

1951 – Tratatul de la Paris instituie Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oţelului.

1957 – Tratatul de la Roma instituie Comunitatea Economică Europeană (CEE sau Piaţa Comună), compusă iniţial din şase state membre fondatoare (Belgia, Franţa, Republica Federală Germania, Italia, Luxemburg şi Olanda).

1962 – Comisia Europeană stabileşte obiectivul uniunii monetare.

1966 – Compromisul de la Luxemburg stabileşte întâietatea „interesului naţional vital", ca o limitare a puterii CEE.

1967 – Integrarea instituţiilor europene sub forma Comunităţii Europene (CE), înlocuindu-se astfel CEE

1969 – Summitul de al Haga cere o uniune monetară şi economică, instituţii mai puternice şi o mai bună cooperare politică.

1970 – Planul Werner propune unitatea monetară europeană.

1973 – Danemarca, Irlanda şi Marea Britanie intră în CE, sporind numărul statelor membre de la şase la nouă.

1979 – Începutul Sistemului Monetar European (SME), incluzând Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS), care presupunea un sistem lax de cursuri fixe.

1981 – Grecia intră în CE, mărind numărul membrilor de la nouă la zece.

iunie 1985 – Comisia Europeană publică o Cartă Albă, propunând desăvârşirea pieţei unice şi interne.

decembrie 1985 – Propunerile Cartei Albe a Comisiei Europene sunt prezentate succint în Actul Unic European.

1986 – Portugalia şi Spania devin state membre ale CE, mărind numărul acestora la doisprezece.

iulie 1987 – Intră în vigoare Actul Unic European.

1989 – Se sfârşeşte Războiul Rece.

aprilie 1989 – Publicarea Planului Delors pentru crearea Uniunii Economice şi Monetare Europene (UEM), incluzând o monedă unică europeană şi o Bancă Centrală Europeană.

iunie 1989 – Summitul de la Madrid stabileşte data de 1 iulie 1990 drept începutul primei etape a UEM.

1990 – Reunificarea Germaniei.

decembrie 1991 – Summitul de la Maastricht aprobă Tratatul Uniunii Europene (Tratatul de la Maastricht), consimte crearea unei monede unice europene (euro) şi stabileşte un program în trei etape necesare pentru realizarea UEM.

iunie 1992 – Danezii resping Tratatul de la Maastricht.

septembrie 1992 – Francezii aprobă Tratatul de la Maastricht cu o mică diferenţă, iar Marea Britanie părăseşte UEM.

mai 1993 – Danezii aprobă Tratatul de la Maastricht, printr-un al doilea referendum.

septembrie 1993 – Marea Britanie a optat pentru ieşirea din UEM.

noiembrie 1993 – Intră în vigoare Tratatul de la Maastricht, creând Uniunea Europeană (UE).

ianuarie 1994 – Începe etapa a doua a UEM.

ianuarie 1995 – Austria, Finlanda şi Suedia intră în UE, mărind numărul statelor membre de la doisprezece la cincisprezece.

decembrie 1995 – Summitul de la Madrid confirmă data de 1 ianuarie 1999 ca marcând începutul etapei a treia, pasul final spre euro şi UEM.

decembrie 1996 – Summitul de la Dublin cade de acord asupra Pactului de Stabilitate şi Dezvoltare.

ianuarie 1999 – Începutul ultimei etape a drumului către UEM.

2002 – Euro este consacrat drept singura monedă a zonei Euro.

Accelerarea unificării europene

La mijlocul anilor ’80, mişcarea spre o mai mare unitate europeană s-a revitalizat. Liderii europeni au observat că Europa Occidentală pierdea din influenţă în lumea afacerilor, fapt ce i-a determinat să reînsufleţească ideea europeană. Preocupaţi de faptul că americanii şi ruşii dezbăteau probleme importante pentru Europa Occidentală, fără a consulta guvernele vest-europene, ei erau îngrijoraţi şi pentru că, în plan economic, Europa rămânea în urma Japoniei şi a Statelor Unite. În timp ce SUA şi Japonia se bucurau de ritmuri rapide de creştere economică, Europa Occidentală continua să sufere de stagflaţie şi de euroscleroza anilor ’70. În aceste circumstanţe, liderii lumii afacerilor şi cei politici au insistat asupra unui răspuns decisiv la aceste evoluţii îngrijorătoare.

Carta Albă a Comisiei Europene, *Desăvârşind piaţa internă*, publicată în 1985, pleda în favoarea finalizării pieţei interne. Puternic motivată de temerile privind declinul competitivităţii europene în domeniul industriei de înaltă tehnologie, importantă pentru competitivitatea internaţională şi securitatea naţională, Carta Albă susţinea că, de la sfârşitul anului 1992, ar trebui îndepărtate toate barierele din interiorul Comunităţii Europene în calea liberei circulaţii a capitalului, bunurilor şi serviciilor şi a persoanelor. Propunerile din acest document, încorporate în Actul Unic European (1986), au stat la baza creării unei pieţe unice vest-europene de mari proporţii şi a Uniunii Economice şi Monetare (UEM). Liderii au considerat că dinamismul unei asemenea pieţe va revitaliza economia europeană şi va oferi Europei posibilitatea de a înfiinţa CMN mari, care să concureze efectiv cu rivalii lor americani şi japonezi.

La începutul anilor ’90, mişcarea spre unificarea europeană a suferit o schimbare esenţială. Sfârşitul Războiului Rece în 1989, dispariţia ameninţării sovietice şi, mai ales, reunificarea Germaniei i-au determinat pe liderii vest-europeni să modifice radical scopul, logica şi programul integrării. Reunificarea neaşteptată a Germaniei i-a impulsionat pe liderii politici germani şi francezi să accelereze unificarea şi să creeze un sistem politic *federal* european, pentru a include Germania reunită într-o structură instituţională europeană mai vastă. Cancelarul german Helmut Kohl, puternic susţinut de preşedintele francez François Mitterrand, era hotărât să integreze Germania, cât de repede posibil, într-o structură instituţională centralizată, prevenind astfel reapariţia naţionalismului german. O accelerare a programului pentru uniunea economică şi politică a fost acceptată la summitul convocat rapid la Maastricht (decembrie 1991) şi inclus în Tratatul Uniunii Europene (Tratatul de la Maastricht). După cum afirma Kohl, „dorim un tratat care să clarifice că uniunea economică, uniunea monetară şi uniunea politică sunt ireversibile”.

Înfiinţarea Uniunii Europene în noiembrie 1993 a reorientat mişcarea europeană. Anterior, scopul urmărit consta în realizarea „unei mai mari unităţi politice”, iar calendarul se baza pe un progres lent şi sigur spre acel scop implicit, dar imprecis ; supoziţia de bază era că uniunea economică, lentă, dar încununată de succes, va impulsiona cooperarea politică şi o mai mare integrare politică. Tratatul de la Maastricht a transformat natura acestei mişcări, în momentul în care a reformulat scopul pe termen lung şi a accelerat procesul desăvârşirii unei Europe federale centralizate, prin construirea fundamentelor monetare şi economice necesare. Răspunzând, într-o oarecare măsură, tragicelor evenimente din fosta Iugoslavie şi din Europa de Est, liderii au extins obiectivul politic al mişcării, incluzând atingerea stabilităţii sociale, politice şi economice pe întregul continent.

Poziţia centrală a alianţei franco-germane

Alianţa dintre Germania şi Franţa a îndeplinit un rol crucial în propulsarea mişcării spre unitatea europeană, mai ales prin acordul din 1978, prin care s-a instituit Sistemul Monetar European (SME)/Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS). Aceşti doi actori dominanţi doreau o prezenţă europeană masivă pe scena mondială şi, preocupaţi de ameninţările pe termen lung la adresa unui sistem politic şi economic european fragmentat, considerau că fundamentele păcii şi ale stabilităţii vor fi întărite printr-o piaţă unică, prin uniune monetară şi economică europeană şi printr-un sistem politic european mai centralizat. Atât Franţa, cât şi Germania se aşteptau să câştige din punct de vedere economic de pe urma unificării economiei europene. Fiind cea mai mare putere industrială din Europa Occidentală, Germania ar fi principala beneficiară a pieţei unice şi a lărgirii Uniunii Europene spre Europa de Est. După căderea Zidului Berlinului, extinderea comerţului şi a investiţiilor germane în economiile din fostul bloc sovietic a condus la intrarea acestor state în sfera economică germană. Deşi Franţa ar câştiga şi ea în plan economic de pe urma pieţei unice, ea era mai preocupată de obţinerea unui anumit grad de control asupra unei Germanii reunite şi puternice.

În cele din urmă, compromisul între interesele economice şi cele politice a asigurat o bază esenţială pentru alianţa franco-germană. Germania îşi dorea unitatea politică europeană pentru a confirma întoarcerea ţării către Europa democratică şi pentru a garanta că va fi o ţară paşnică, fără tendinţe naţionaliste. În plus, cancelarul Helmut Kohl, împreună cu alţi lideri germani, extrem de preocupaţi de localizarea Germaniei pe linia ce delimita Europa de Vest, stabilă, de Europa de Est, instabilă (incluzând Rusia şi Balcanii), dorea o politică europeană comună – economică, externă şi de securitate – pentru a consolida Europa şi a-i aduce o securitate politică şi militară. Cancelarul Kohl îi avertiza cu severitate pe cetăţenii europeni că unitatea europeană devenise o problemă „de pace şi război, în secolul XXI".

Franţa, actorul economic mai slab al alianţei, dorea de mult timp securitate în faţa resurgenţei puterii economice germane. Pentru realizarea acestui scop, politica franceză trebuia să participe în mod egal la controlul asupra afacerilor monetare şi financiare europene, împreună cu Germania ; aceasta însemna atât „europenizarea" băncii centrale germane (Bundesbank), care în timpul MCS devenise bancă centrală europeană *de facto*, cât şi acordarea unei puteri sporite Franţei în managementul economiei europene. Germania dorea să deţină un oarecare control asupra politicii externe a Franţei, după cum Franţa dorea o doză de control asupra politicii economice germane. Unii susţin că Franţa a obţinut euro (faţă de care Germania s-a opus la început) în schimbul sprijinului pentru reunificarea Germaniei. În pofida acestei reuşite în sfera economică, politica franceză a fost totuşi ambiguă în privinţa unificării politice, deoarece Franţa se temea să nu piardă din suveranitatea naţională şi din flexibilitatea sa politică.

În ciuda importanţei decisive a obiectivelor politice şi economice împărtăşite, Germania şi Franţa au fost profund divizate în câteva probleme cruciale. În timp ce Germania, cel puţin la început, a preferat un sistem politic federal centralizat, în care ea să fie, în mod evident, forţa dominantă, Franţa susţinea o *Europe des patries*, care ar fi permis naţiunilor o mai mare libertate de acţiune. O altă diferenţă fundamentală a apărut ca urmare a ciocnirii între angajamentul tradiţional al Germaniei faţă de intervenţia minimă a statului

în economie şi apărarea de către Franţa a ideii intervenţiei statului, care să-şi asume responsabilitatea pentru administrarea economiei. Cele două state nu s-au înţeles nici în privinţa extinderii, adică asupra integrării Europei de Est în UE. Din considerente de ordin politic şi economic, Germania a acordat o atenţie sporită acestor obiective, în timp ce Franţa a avut mari rezerve. Integrarea acestor state în UE ar putea afecta interesele agricole franceze şi ar întări influenţa germană în cadrul acesteia. Astfel, în timp ce Germania şi Franţa împărtăşeau un angajament puternic faţă de unificarea europeană, diferenţele politice şi economice dintre ele au complicat foarte mult implementarea Tratatului de la Maastricht.

Tratatul de la Maastricht

Tratatul de la Maastricht (Tratatul Uniunii Europene), semnat în 1991, a fost rezultatul iniţiativei franco-germane de a crea o Europă Occidentală integrată politic şi economic. Piatra de rezistenţă a acestuia a fost constituirea Uniunii Economice şi Monetare (UEM), care însemna un pas înainte faţă de coordonarea cursurilor de schimb stabilită prin MCS ; scopul explicit al UEM era crearea unei monede europene comune (euro) şi a unei bănci centrale europene, asigurându-se astfel premisele desăvârşirii pieţei europene integrate. Realizarea pieţei interne impunea îndepărtarea a numeroase bariere formale şi informale care împiedicau circulaţia liberă a bunurilor, serviciilor, cetăţenilor şi a capitalului între statele membre ale Uniunii Europene. Cu toate acestea, obiectivul ultim al Tratatului de la Maastricht consta în stabilirea unui sistem politic federal european, cu un cadru instituţional centralizat şi o politică externă şi de securitate comune. Această schemă federalistă a fost, în cele din urmă, abandonată ca urmare a obiecţiilor politice ale statelor membre şi ale landurilor germane. Principiul subsidiarităţii, care afirma că politicile trebuiau adoptate la cel mai redus nivel guvernamental eficient, a devenit principiul central de lucru în guvernarea Uniunii Europene.

Mişcarea spre unificarea europeană a reuşit să înfăptuiască unitatea în trei domenii : economic şi monetar, afacerile externe şi securitatea, respectiv politica socială. Deşi există diferenţe fundamentale între statele membre, aceste scopuri au fost acceptate, cel puţin în principiu, de majoritatea membrilor UE. Există proceduri diferite de luare a deciziilor şi atribuţii distincte pentru guvernele statelor membre, în aceste domenii atât de deosebite. Procesul integrării trebuia să înceapă cu problemele cel mai puţin sensibile din punct de vedere politic şi să înainteze treptat spre domeniile mai sensibile.

Primul obiectiv al Europei unite a constat în uniunea economică şi monetară europeană, fapt posibil prin crearea unei monede europene comune şi a unei bănci centrale. Comisia Europeană, cu sediul la Bruxelles şi compusă din funcţionari civili europeni, a fost însărcinată cu această responsabilitate. Ocupându-se de problemele cel mai puţin sensibile din punct de vedere politic, rolul principal al Comisiei era acela de a iniţia politici pentru realizarea pieţei unice şi făurirea unităţii economice. Cu toate acestea, decizia finală privind moneda unică şi banca centrală europeană a revenit Consiliului de Miniştri, unde sunt reprezentate guvernele statelor membre. Deciziile Consiliului se bazează pe un sistem complex de vot majoritar, care variază în funcţie de importanţa problemei şi, uneori, acordă o pondere disproporţionat de mare votului membrilor celor mai mici. Totuşi, Compromisul de la Luxemburg (1966) a prevăzut că un stat membru se poate opune oricărei acţiuni ce ameninţă „interesele sale vitale”, dar, în mod inspirat,

natura acestui „interes vital" nu a fost definită. Câţiva membri au ales să nu participe la uniunea monetară. Spre exemplu, Marea Britanie şi alte state membre ale Uniunii Europene nu s-au alăturat nici până acum UEM.

Al doilea obiectiv a fost realizarea unităţii în domeniile, mult mai sensibile din punct de vedere politic, ale politicii externe şi politicii de securitate. Responsabilitatea acestor domenii revine în primul rând Consiliului de Miniştri. Dacă scopul urmărit de Tratatul de la Maastricht era foarte ambiţios şi se referea la instituirea unei politici externe şi de securitate comune pentru Uniune, în acest domeniu s-au făcut progrese nesemnificative, datorită conflictului puternic de interese dintre principalele puteri europene. Cu toate acestea, în iunie 1999, războiul aerian împotriva Serbiei a determinat statele membre ale UE să cadă de acord asupra creării unui „braţ" militar care să aibă capacitatea de „acţiune autonomă", eliberând astfel Europa de dependenţa exagerată faţă de Statele Unite. Mulţi observatori au fost sceptici cu privire la disponibilitatea statelor membre ale Uniunii Europene de a achita costurile ridicate ale unui asemenea efort sau de a face schimbările necesare în propriile instituţii naţionale militare.

Al treilea obiectiv se referă la anumite sectoare ale politicii interne care influenţează viaţa oamenilor obişnuiţi şi sunt adesea marcate de diferenţe ideologice. Cele două domenii sunt migraţia şi „politica socială". Migraţia din Europa de Est şi zona mediteraneană înspre Europa Occidentală a devenit o problemă explozivă în orice ţară occidentală. Termenul „politică socială" se referă la statul bunăstării şi la politicile faţă de sindicate, fiind caracterizat printr-o diviziune ideologică adâncă între social-democraţi şi conservatori. În perioada guvernării conservatoare, Marea Britanie a ales să nu participe la acest domeniu al politicii sociale. Guvernul laburist, condus de Tony Blair, a moderat această atitudine, dar atât conservatorii, cât şi laburiştii şi-au rezervat dreptul de a controla migraţia. Natura extraordinar de sensibilă a acestor domenii a condus la un management prin cooperare laxă şi/sau acord informal între câteva state membre, mai degrabă decât prin decizii politice formale ale tuturor membrilor UE. Deşi s-au făcut progrese considerabile în privinţa uniunii economice şi monetare, evoluţia a fost lentă în comparaţie cu celelalte două obiective.

Uniunea monetară

Efortul pentru realizarea Uniunii Economice şi Monetare (UEM) a fost esenţial pentru procesul de unificare europeană. După Tratatul de la Maastricht, efortul de instituire a monedei unice europene (euro) şi de înfiinţare a Băncii Centrale Europene (BCE) a dominat afacerile politice europene şi politicile interne ale statelor membre. Accentul asupra UEM provine de la câteva surse. Franţa şi Germania, ai căror lideri au considerat că uniunea economică va urma, în mod natural, uniunea monetară, au privit-o pe aceasta din urmă ca fiind fundamentul unei Europe unite şi primul pas pe drumul marii integrări politice şi economice. Mai mult decât atât, statele membre ale Uniunii Europene au considerat că „adâncirea" monetară trebuia să se realizeze înaintea unei „lărgiri" sau extinderi economice a Uniunii, prin includerea câtorva sau a tuturor fostelor state comuniste din Europa de Est. La un nivel pur economic, cei mai mulţi lideri europeni credeau că o monedă comună va fi o piedică în faţa inflaţiei şi a manipulării valutare şi va împiedica statele membre să folosească devalorizările competitive pentru a obţine avantaje comerciale. La un nivel psihologic, mulţi au considerat că, după realizarea

uniunii monetare, toate vor intra în ordine, iar Europa va avea capacitatea de a se confrunta cu serioasele probleme economice comune, precum creşterea economică lentă şi şomajul cronic ridicat. Din aceste considerente politice, economice şi psihologice, liderii europeni s-au aşteptat ca succesul sau eşecul uniunii monetare să contureze integrarea europeană.

Acordul asupra UEM

Inaugurarea oficială a mişcării către unificarea monetară europeană a avut loc în luna iunie 1989, la Summitul (Consiliul European) de la Madrid, când a fost adoptat Planul (Raportul) Delors pentru Uniunea Economică şi Monetară Europeană. Doi ani mai târziu, ideile principale ale Planului Delors, cu câteva modificări, au fost incluse în Tratatul de la Maastricht (1991). În timp ce tratatul a încredinţat membrilor plănuitei Uniuni Europene sarcina de a realiza uniunea monetară şi economică, a fost extins şi scopul UEM, de la realizarea pieţei unice la promovarea unificării politice şi economice a Europei Occidentale.

Propunerile Raportului Delors, modificate ulterior şi incluse în Tratatul de la Maastricht, prevedeau realizarea uniunii monetare în trei etape :

1. Prima etapă, care a început la 1 ianuarie 1990, a eliminat restricţiile asupra capitalurilor, a introdus cadrul general al supravegherii comprehensive şi coordonarea politicilor economice ale statelor membre şi a intensificat coordonarea monetară. De-a lungul primei etape, toate cursurile de schimb ale CE ar fi armonizate prin mecanismul de cursuri de schimb fixe din cadrul Sistemului Monetar European (SME). Criza financiară din toamna anului 1992, care a constrâns Marea Britanie să se retragă din Mecanismul Cursurilor de Schimb (MCS), a năruit aceste planuri.
2. A doua etapă, începută în ianuarie 1994, a continuat tranziţia spre UEM prin introducerea limitelor stricte asupra deficitelor bugetelor naţionale. Pentru conducerea SME a fost creat un Institut Monetar European (IME), în scopul coordonării politicilor monetare ale statelor membre şi al pregătirii drumului către moneda unică, în cadrul celei de-a treia etape. Realinierea valutară a fost puternic restricţionată. Orientat de IME, fiecare guvern a trebuit să-şi elaboreze politicile economice astfel încât să satisfacă strict „criteriile de convergenţă" în performanţa economică ; cel mai important criteriu prevedea ca deficitul bugetar să nu depăşească trei procente din PNB-ul ţării respective. Spre sfârşitul etapei a doua, au fost înfiinţate Banca Centrală Europeană (BCE) şi Sistemul European al Băncilor Centrale (SEBC), pentru a asigura managementul SME şi pentru a începe formularea unei politici monetare comune. În primăvara anului 1998, după multă „contabilitate creativă", s-a concluzionat că unsprezece state* ale UE au satisfăcut criteriul de convergenţă şi că, prin urmare, sunt eligibile să avanseze în următoarea etapă.
3. A treia etapă a debutat la 1 ianuarie 1999. Cursurile de schimb din statele zonei Euro au fost blocate, iar BCE şi-a asumat întreaga responsabilitate pentru politica monetară europeană. De-a lungul acestei etape, euro va înlocui treptat toate monedele naţionale, rezervele oficiale vor fi transferate la BCE, iar aceasta va coordona politica privitoare

* Vezi nota ediţiei române de la p. 150 (n.tr.).

la cursurile de schimb în Comunitate. În final, deşi statele individuale vor rămâne responsabile pentru politica lor fiscală (impozite şi cheltuieli guvernamentale), Consiliul de Miniştri va răspunde de aplicarea reglementărilor fiscale ale UEM, pentru a se asigura că guvernele individuale urmează politici antiinflaţioniste. Până la începutul secolului XXI, procesul integrării monetare va crea o monedă unică, iar Banca Centrală Europeană, independentă politic, va deţine controlul asupra politicii monetare comune.

Costuri şi beneficii ale euro

Dezbaterile purtate între economişti, oficialităţi şi membri ai comunităţii de afaceri asupra costurilor şi beneficiilor unei monede unice au fost intense. Nesiguranţa care a cuprins viitorul UEM a îngreunat formularea unor răspunsuri la întrebări importante, cum ar fi cine va determina politica monetară şi în ce măsură politica fiscală va fi lăsată pe seama statelor membre sau va fi centralizată la nivelul UE. Vor trece mulţi ani până când se va răspunde la chestiuni atât de importante, dar întrebarea esenţială cu care se confruntă Europa Occidentală poate fi formulată, chiar dacă nu i se poate da un răspuns exact : care este compromisul dintre beneficiile şi costurile anticipate ale monedei comune ?

Susţinătorii

Economiştii şi liderii europeni aproape că au ajuns la un consens asupra faptului că avantajele politice şi economice vor compensa orice pierdere a independenţei macroeconomice naţionale. Cea mai importantă afirmare a acestei poziţii a venit din partea Comisiei Comunităţii Europene[52]. Potrivit raportului Comisiei, intitulat *O singură piaţă, o singură monedă* (octombrie 1990), dar şi altor analize, se aşteaptă ca moneda unică să aducă următoarele beneficii : (1) eliminarea tranzacţiilor valutare în interiorul pieţei va reduce costurile tranzacţiilor, estimate atunci (1990) la 30 de miliarde de dolari ; (2) o monedă unică va reduce nesiguranţa privind cursurile de schimb şi, în consecinţă, va conduce la creşterea eficacităţii comerţului şi a mişcărilor de capital ; (3) o monedă unică va asigura stabilitate monetară, va stabiliza preţurile şi va constitui, astfel, un puternic mijloc de apărare în faţa inflaţiei ; (4) o monedă unică va întări poziţia de negociere a UE faţă de SUA şi, de asemenea, va face din UE un partener economic mai bun ; (5) o monedă unică va asigura premisa unui eventual federalism fiscal ; (6) o monedă unică va elimina riscul devalorizărilor competitive ; (7) o monedă unică va spori transparenţa tranzacţiilor economice şi, astfel, va încuraja scăderea preţurilor ; (8) euro va accelera ritmul integrării economice şi al creşterii economice, printr-o competiţie sporită şi o productivitate crescută ; (9) euro şi piaţa unică vor încuraja restructurarea corporatistă şi crearea unor vaste firme europene, cu resurse şi economii de scară, care să concureze cu giganţii japonezi şi cu cei americani ; (10) UEM va accelera procesul integrării politice.

Susţinătorii acestor idei au argumentat că, la nivel macroeconomic, o piaţă unică necesită o monedă unică pentru asigurarea stabilităţii monetare. Deşi coordonarea politicii macroeconomice sau sistemul cursurilor fixe între statele membre ale Uniunii Europene (precum MCS) puteau oferi soluţii în situaţii de instabilitate monetară, europenii au hotărât că introducerea unei monede unice şi înfiinţarea unei bănci centrale erau singurele soluţii. Un sistem al cursurilor fixe era considerat relativ instabil, deoarece îi lipsea un

mecanism adecvat pentru a unifica deciziile membrilor UE asupra politicii monetare. Astfel, cursurile fixe ar fi fost dificil de menţinut fără restricţii asupra capitalului. Cu toate acestea, exista un preţ de plătit pentru UEM. Pentru a se ajunge la o economie regională integrată, guvernele statelor membre trebuiau să recunoască faptul că nu puteau fi atinse simultan toate obiectivele stabilite (cursuri de schimb fixe, libertatea circulaţiei capitalului şi autonomia naţională asupra politicii monetare). Deoarece această „trinitate" era „ireconciliabilă", statele membre ale Uniunii Europene au ales protecţia împotriva inflaţiei şi a instabilităţii cursurilor de schimb, renunţând la posibilitatea menţinerii politicilor monetare independente. Unii critici credeau că preţul acestei decizii se va dovedi a fi prea mare.

Economistul american Peter Kenen, un analist renumit al acestui subiect, considera că, la mijlocul anilor '80, Uniunea Europeană a ajuns la un punct în care nu se putea opri ; ea trebuia fie să se replieze pe o flexibilitate mai mare a ratelor de schimb, fie să avanseze spre o uniune monetară deplină. O întoarcere la cursurile de schimb flotante ar îngreuna menţinerea liberului schimb în interiorul UE, din moment ce, spre exemplu, cursurile flotante pot submina Politica Agricolă Comună (PAC), care a constituit unul dintre cele mai importante şi mai sensibile fundamente politice ale mişcării spre unitatea europeană. Mai mult decât atât, o monedă comună nu ar permite statelor membre să se angajeze în manipularea monedelor naţionale, în scopul de a-şi spori competitivitatea pe plan internaţional (problema devalorizării competitive). O monedă unică ar depăşi problemele ataşamentului sau ale încălcării regulilor, probleme care au slăbit MCS în primii săi ani, perioadă în care au avut loc mai multe devalorizări. Un stat membru ar trebui acum să fie încrezător că partenerii săi nu vor trişa şi nu vor urma politici inflaţioniste sau iresponsabile.

Mult mai important este însă faptul că uniunea monetară a devenit simbolul dorinţei Europei Occidentale de a înlătura divergenţele naţionale, în interesul unităţii politice. Dacă primul pas al uniunii monetare nu s-ar fi putut realiza, cum era posibilă parcurgerea unor paşi mult mai dificili spre desăvârşirea unităţii politice şi economice ? După cum avertiza fostul cancelar german Helmut Schmidt, eşecul realizării uniunii monetare ar fi determinat UE să revină la o simplă uniune vamală şi ar fi fragmentat grupul de state în tabere antagoniste. De fapt, scopul suprem al uniunii monetare era susţinerea obiectivului politic al unei mai mari unităţi europene.

Criticii

Criticii UEM, printre care mulţi economişti britanici şi americani, au argumentat că avantajele monedei unice au fost exagerate, în timp ce costurile au fost semnificativ subapreciate. Aceştia au subliniat, spre exemplu, că presupusele efecte negative ale monedelor multiple, precum costurile de tranzacţie şi impactul riscului aferent cursurilor de schimb asupra comerţului şi investiţiilor, sunt minime. De asemenea, ei au susţinut că eforturile mari ale statelor membre de a îndeplini criteriile de convergenţă au contribuit la creşterea ratei şomajului în Europa şi au produs turbulenţe politice în Franţa, Italia şi chiar în Germania. Europa suferea deja de un şomaj ridicat din cauza altor factori, cum ar fi rigidităţile de pe piaţa muncii ; eforturile de a atinge criteriile de convergenţă au agravat această problemă. După cum s-a estimat, la sfârşitul anilor '90, aproximativ 12% din forţa de muncă a Europei era în şomaj, procentajul fiind chiar mai ridicat în unele

state. În opinia multor critici americani, vest-europenii trebuiau să-şi concentreze atenţia asupra reformării şi liberalizării economiilor lor pentru a se ocupa de problema şomajului şi de alte situaţii presante. Mai mult, criticii afirmă că o monedă unică nu este esenţială nici pentru realizarea pieţei unice, nici pentru obţinerea unei mai mari unităţi politice. Dacă economia internaţională se descurcă destul de bine cu mai multe monede naţionale, de ce economia europeană nu ar putea să facă la fel?

Principala critică a economiştilor americani la adresa monedei unice s-a bazat pe argumentul că Uniunea Europeană nu este o arie monetară optimă (OCA – *optimum currency area*). Teoria OCA, elaborată de Robert Mundell (1961) şi Peter Kenen (1969), susţine că două sau mai multe state pot constitui o arie monetară optimă doar atunci când fixarea cursurilor de schimb nominale dintre ele nu impune costuri reale economiilor lor[53]. Mai precis, OCA există atunci când sunt satisfăcute una sau două condiţii. Dacă preţurile şi salariile din ambele ţări sunt perfect flexibile – aceasta înseamnă că preţurile şi salariile cresc şi scad împreună, ca reacţie la o schimbare în condiţiile economice –, atunci, dacă ţara (A) reduce preţurile şi salariile, ţara (B) va răspunde de o asemenea manieră, încât cursul real de schimb dintre cele două ţări să nu se modifice. Sau, dacă forţa de muncă şi capitalul sunt perfect mobile între cele două ţări, atunci o schimbare a cererii, de la exporturile ţării (A) către cele ale ţării (B), se va echilibra prin migrarea capitalului şi a forţei de muncă din ţara (A) spre ţara (B). Deoarece zona Euro nu este o OCA, vulnerabilitatea membrilor săi la şocuri economice este sporită, iar capacitatea lor de a le face faţă este diminuată.

Criticii UEM au dreptate când afirmă că Uniunea Europeană nu este o OCA; într-adevăr, lipsesc ambele precondiţii. În statele membre, preţurile şi salariile sunt insuficient de flexibile şi, cum salariile nu scad atunci când şomajul creşte, ele sunt chiar inflexibile. În interiorul Uniunii, nici forţa de muncă şi nici capitalul nu circulă liber de la o ţară la alta, ca răspuns la schimbările de cerere. Dimpotrivă, în pofida discuţiilor privind o piaţă europeană a muncii integrată, în interiorul Uniunii Europene forţa de muncă este imobilă şi e posibil să rămână la fel şi în secolul XXI. Acum, când membrii zonei Euro au o monedă unică, un şoc economic într-o regiune anume – o schimbare bruscă şi drastică în cerere şi ofertă, care va cauza recesiunea ei – va putea uşor să aibă un impact politic şi economic devastator în regiunea respectivă şi, posibil, în întreaga UE. Creşterea preţului petrolului în 1973 a fost un şoc al ofertei, iar reunificarea Germaniei, un şoc al cererii.

Deoarece membrilor zonei Euro nu li se permite să folosească politici monetare independente pentru a ieşi din aceste recesiuni provocate de şocuri economice, ei vor folosi, în mod normal, o măsură de politică fiscală precum scăderea impozitelor sau vor iniţia lucrări publice, astfel încât să stimuleze cererea. UE însăşi ar putea avea o politică fiscală de distribuire a resurselor financiare spre o zonă în depresiune economică, pentru stimularea cererii. Totuşi, rolul politicii fiscale în interiorul zonei Euro nu a fost, deocamdată, determinat. Deşi este neclar dacă statele membre vor păstra sau nu unele puteri fiscale, Pactul de Stabilitate, cerut de Germania şi care va fi discutat în cele ce urmează, sugerează că puterile fiscale ale statelor membre vor fi foarte limitate. Măsura în care UE va fi autorizată să acţioneze pentru a ajuta o regiune afectată este, de asemenea, incertă. Problema hazardului moral şi teama că economiile mai puternice vor trebui să achite nota de plată pentru cele mai slabe fac şi mai puţin plauzibilă ipoteza că o autoritate de tip federal va sprijini fiscal statele membre aflate în dificultate. În această

situaţie, este posibil ca regiunea afectată să sufere un declin al salariilor, un şomaj ridicat şi schimbări politice neplăcute.

Întrucât formularea unor răspunsuri fiscale naţionale este puţin probabilă, redresarea după un şoc al cererii ar fi un proces lent şi dureros ; iar şomajul ar creşte sigur. Prin urmare, criticii monedei unice se tem că un asemenea şoc ar conduce la o recesiune prelungită şi dureroasă în regiunea afectată. Zonele periferice mai slabe, cum sunt Grecia, Spania şi sudul Italiei, ar fi cele mai vulnerabile în faţa unei asemenea posibilităţi. Neavând la dispoziţie opţiunea unei politici monetare expansive, un guvern s-ar putea vedea neajutorat în faţa unei scăderi a cererii şi ar trebui să aştepte pasiv ca forţele pieţei să declanşeze o scădere a salariilor, până în punctul în care oferta şi cererea de forţă de muncă se vor reechilibra. Este puţin probabil că populaţia va da dovadă de o asemenea răbdare în interesul unei mai mari unităţi europene.

Totuşi, întrucât scopul fundamental al monedei unice europene este mai degrabă politic decât economic, aceste consideraţii economice au o importanţă redusă. Faptul că UE nu este o arie monetară optimă poate contribui la creşterea costurilor monedei unice, dar aceasta nu înseamnă, în mod necesar, că proiectul va fi sau ar trebui abandonat. Argumentele economice pro sau contra unei monede unice nu şi-au atins ţinta. Atât câştigurile microeconomice, cât şi pierderile macroeconomice au fost exagerate, iar întrebarea dacă UE este sau nu o OCA nu are o importanţă prea mare în dezbaterea asupra UEM. Orice stat sau entitate politică îşi va susţine propria monedă, indiferent de argumentele economice. Chiar dacă ele există, raţiunea principală este aceea că deţinerea unei monede proprii este un simbol al suveranităţii naţionale, iar una dintre primele acţiuni ale unei puteri independente nou-apărute este aceea de a-şi crea propria monedă. Astfel se explică de ce majoritatea membrilor UE consideră că, dacă UE se afirmă ca o putere independentă, trebuie să aibă şi propria sa monedă.

Conflictul franco-german asupra UEM

Cheia înţelegerii dezbaterilor şi a conflictului asupra implementării Tratatului de la Maastricht se găseşte în ciocnirea dintre Germania şi Franţa în privinţa conducerii şi politicilor Băncii Centrale Europene. Deşi Germania şi Franţa au fost principalii susţinători ai UEM, ele au avut şi viziuni opuse în aproape orice problemă importantă. Germania şi alte ţări cu monede puternice (ţările Beneluxului) doreau o bancă centrală europeană independentă, al cărei principal scop să fie menţinerea sub control a inflaţiei. În schimb, Franţa susţinea ideea unei bănci centrale europene asupra căreia ea să aibă o influenţă substanţială şi care, spre deosebire de SME dominat de Bundesbank, să acorde prioritate creşterii economice şi creării de locuri de muncă, mai degrabă decât combaterii inflaţiei. Altă diferenţă pe termen lung între cele două ţări era aceea că germanii doreau un euro puternic, ca un zid în faţa inflaţiei, în timp ce Franţa voia o monedă slabă în raport cu yenul şi dolarul, pentru a spori competitivitatea comerţului francez. În opinia lui Kenen, trecerea de la SME la UEM poate fi interpretată ca un efort al Franţei şi al altor state membre de a europeniza managementul folosit de conducerea Bundesbank. Istoria efortului pentru realizarea uniunii monetare europene a fost, în mare măsură, o istorie a conflictului dintre interesele naţionale divergente ale Franţei şi Germaniei.

De mulţi ani, o schismă adâncă în interiorul societăţii germane stă la baza politicii acestei ţări faţă de uniunea monetară europeană şi, în general, faţă de Uniunea Europeană.

Guvernul federal german, condus de Helmut Kohl, puternic motivat de dorinţa integrării Germaniei într-o Europă denaţionalizată, a devenit principalul susţinător al monedei unice europene. Pe de altă parte însă, landurile germane, banca centrală germană (Bundesbank) şi poporul german aveau mari rezerve. Landurile se opuneau cedării controlului pe care îl aveau asupra multor domenii de politică publică, iar Bundesbank şi poporul german erau reticenţi în privinţa abandonării mărcii în favoarea euro. Publicul german vedea în marca puternică un simbol al succesului remarcabil al economiei postbelice a Germaniei şi al revigorării sale ca o mare putere. Această atitudine publică a generat o susţinere copleşitoare a poziţiei Bundesbank în procesul de formulare a politicii germane faţă de integrarea monetară europeană.

Bundesbank, preocupată de pierderea independenţei sale politice şi îngrijorată că Banca Centrală Europeană, asupra căreia nu-şi putea exercita nici un control, va formula politici economice inflaţioniste imprudente, a făcut presiuni asupra guvernului federal german pentru a se asigura că obiectivul principal al băncii europene va fi lupta împotriva inflaţiei. În acest scop, Bundesbank a făcut lobby pentru impunerea unor criterii de convergenţă stricte, în vederea preîntâmpinării alăturării la UEM a ţărilor care nu au atins performanţa economică la care a ajuns Germania. Bundesbank a susţinut fără tragere de inimă UEM, ca mijloc de a disciplina statele membre mai iresponsabile şi mai predispuse la inflaţie, iar opiniile Bundesbank au avut un impact profund asupra politicilor germane în privinţa UEM.

Problema criteriilor de convergenţă a ocupat un loc central în cele mai importante dispute dintre Franţa şi Germania. Tratatul de la Maastricht menţiona câţiva indicatori ai performanţei economice, pe care un stat membru al Uniunii Europene trebuia să îi satisfacă pentru a se alătura UEM. Totuşi, condiţia esenţială ca deficitul bugetar al guvernului să fie mai mică de 3% din PNB s-a dovedit foarte dificilă. Spre exemplu, pentru a atinge acest obiectiv, guvernele trebuiau să reducă cheltuielile sociale. De fapt, unii observatori au sugerat că aceste criterii de convergenţă de la Maastricht au fost enunţate intenţionat pentru a constrânge guvernele vest-europene să-şi reducă programele sociale, sub acoperirea acestor cerinţe. Este incontestabil faptul că presiunea Bundesbank a fost cea care a determinat guvernul german să insiste asupra acestui criteriu de intrare în UEM şi că această cerinţă rigidă a condus la multă „contabilitate creativă", care să permită multor state, inclusiv Germaniei, să se încadreze în limita deficitului bugetar.

În 1995, s-a produs o ciocnire majoră între Franţa şi Germania, în momentul în care aceasta din urmă a propus un Pact de Stabilitate post-UEM, prin care se cerea membrilor UEM să păstreze deficitele bugetare sub limita de 3%, în caz contrar ele trebuind să facă faţă unor sancţiuni, inclusiv unor amenzi piperate. Prin această propunere se urmărea reasigurarea poporului german că nici Italia, nici alte state mai nedisciplinate ale zonei Euro nu vor reveni la politicile fiscale iresponsabile din trecut, după admiterea în EMU. Implementarea pactului de stabilitate, acceptat după o dispută aprinsă la Summitul de la Dublin (decembrie 1996), a redus mult posibilitatea politicilor fiscale independente şi, pe fondul introducerii monedei unice, a limitat semnificativ independenţa politicilor macroeconomice naţionale.

Eforturile membrilor Uniunii Europene de a satisface criteriile de convergenţă au impus costuri economice şi, după cum au avertizat criticii, au condus la nemulţumiri politice. În iunie 1997, resentimentul adânc din Europa Occidentală, provocat de descreşterea economică şi de şomajul ridicat, a erupt în Franţa, ameninţând să afecteze

acţiunile franceze în vederea îndeplinirii criteriilor de convergenţă. Drept răspuns la aceste acţiuni, preşedintele francez conservator Jacques Chirac a organizat alegeri generale spre a pregăti terenul pentru reduceri semnificative ale cheltuielilor publice şi pentru alte sacrificii economice, în scopul atingerii pragului privitor la deficitul public. Însă alegerile s-au soldat cu victoria răsunătoare a socialiştilor, a căror părere pozitivă despre UEM se schimbase într-una negativă, după moartea preşedintelui François Mitterrand. Deşi noul prim-ministru socialist, Lionel Jospin, a proclamat că Franţa va adera la programul UEM, el a asigurat poporul francez că guvernul său nu va impune poveri suplimentare prin creşterea veniturilor sau scăderea cheltuielilor de la buget, pentru reducerea deficitului bugetar. Dimpotrivă, el a promis elaborarea unui program vizând crearea de locuri de muncă şi creşterea salariilor.

Un alt conflict major între Germania şi Franţa, condusă de socialişti, a apărut în timpul Summitului de la Amsterdam (iunie 1997), la care era de aşteptat ca participanţii să semneze un nou tratat ambiţios privind reformarea structurii guvernamentale a UE şi pregătirea terenului pentru extinderea UE. Tratatul de la Amsterdam a deschis calea negocierilor formale între UE şi potenţialii membri est-europeni, dar, din aproape orice alt punct de vedere, summitul a reprezentat un eşec serios pentru mişcarea către o mai mare unitate. El a fost marcat de conflicte puternice între membrii Uniunii Europene. Germania a respins cu vehemenţă cererile Franţei de creare a unui „guvern economic" care să supervizeze BCE, de slăbire a Pactului de Stabilitate şi de elaborare a unui program ambiţios de lucrări publice, pentru crearea de locuri de muncă. Este la fel de important de notat că propunerea franco-germană ca UE să-şi creeze propria capacitate de apărare a fost blocată de o coaliţie condusă de Marea Britanie, ceea ce a afectat, din nou, eforturile de consolidare a politicii externe a UE.

La Amsterdam au existat doar câteva încercări modeste de a aborda problemele sociale, ca urmare a insistenţei Germaniei ca deciziile în multe asemenea situaţii sensibile să fie luate prin vot unanim. Întâlnirea nu a reuşit obţinerea unui acord în probleme esenţiale precum ponderile statelor la vot şi reforma instituţională, aspecte care trebuiau soluţionate înainte de începerea procesului de lărgire a Uniunii. În câteva domenii importante, statele membre, conduse de Marea Britanie şi Germania, au insistat asupra drepturilor lor de a-şi reduce angajamentele anterioare. Astfel, Summitul de la Amsterdam a constituit o reafirmare semnificativă a suveranităţii naţionale a statelor membre.

Deşi progresul înregistrat în privinţa UEM a fost un succes extraordinar, existau multe capcane şi întrebări care puteau împiedica succesul final. Spre exemplu, care urma să fie rolul politicii fiscale a UE? Şi cine o va controla? Va urma Banca Centrală Europeană o politică strict antiinflaţionistă sau, după cum doreau social-democraţii şi socialiştii, o politică agresivă în favoarea creşterii economice? Care va fi relaţia dintre statele membre ale zonei Euro şi celelalte state ale Uniunii Europene? Va fi învinovăţită UEM pentru şomajul ridicat şi pentru celelalte probleme economice ale UE? Această enumerare ar putea uşor continua cu probleme instituţionale sau de altă factură. Important este că soarta finală a zonei Euro rămâne incertă, iar un rezultat favorabil va necesita o bunăvoinţă politică enormă.

Guvernarea Uniunii Europene

Cea mai importantă problemă pe care vest-europenii trebuie să o soluţioneze pentru a realiza o mai mare unitate politică şi economică este cea a guvernării Uniunii. Procesul unificării politice şi al regionalizării economice, la fel ca unificarea naţională, are nevoie de lideri politici puternici. UE va trebui să îndepărteze barierele interne din calea activităţilor economice, la fel cum, la începutul perioadei moderne, statele-naţiune teritoriale din Europa şi-au folosit puterea şi autoritatea pentru a înlătura barierele interne din calea unei economii naţionale moştenite din timpul perioadei feudale. Interesele ascunse şi industriile în declin de astăzi trebuie să urmeze drumul vechilor bresle. Vor fi necesare reforme vaste în domeniul forţei de muncă şi al practicilor de afaceri, comparabile cu cele care au înlesnit calea tranziţiei de la bresle şi meşteşuguri la uzinele moderne şi la sistemele de producţie în masă. Deoarece aceste schimbări ample vor întâmpina o rezistenţă puternică, va fi necesară o guvernare eficace. Dacă e ca Europa Occidentală să-şi recâştige competitivitatea internaţională şi să realizeze o creştere economică serioasă, ea nu va mai putea accepta compromisul bazat pe numitorul comun acceptabil pentru diversele naţiuni.

Sarcinile conducerii la nivel regional sunt asemănătoare celor de la nivelul global : promovarea integrării economice (în Europa Occidentală, şi a celei politice), asigurarea unor bunuri publice (cum ar fi o monedă stabilă), prevenirea trişării (precum „devalorizarea competitivă") şi înfrângerea rezistenţei prin acordarea de compensaţii (fondul „de coeziune"). Pentru reuşita unificării europene este nevoie de un lider sau de lideri politici care să conducă economia europeană integrată şi, la nivel politic, să îndeplinească obiective precum formularea unei politici macroeconomice. Deocamdată, este neclar dacă membrii UE vor fi de acord sau nu cu obiectivele politicii monetare sau cu rolul politicii fiscale la nivel naţional sau federal. Singura ţară care ar putea să exercite acest control este Germania, dar în momentul actual ea este mai degrabă parte a problemei decât un lider care să găsească soluţii.

Crearea cadrului instituţional şi politic al Uniunii Europene are de înfruntat obstacole imense. Viziunile fundamental diferite ale celor trei puteri europene majore asupra modelului potrivit pentru Uniune vor îngreuna eforturile de construcţie a unei structuri guvernamentale eficiente. Modelul de la Maastricht se fundamenta pe o structură federală, asigurând evoluţia spre unitatea economică şi politică. Iniţial, Germania a susţinut această structură federală puternică ; britanicii, danezii şi francezii au respins-o sau au fost lipsiţi de entuziasm. Totuşi, într-o anumită măsură şi datorită opoziţiei landurilor, guvernul german a renunţat la acest concept şi a început să accentueze principiul subsidiarităţii în luarea deciziilor.

Un alt model posibil este cel al unei confederaţii laxe de grupări funcţionale în jurul fiecărui obiectiv al UE, un aranjament care ar permite fiecărui membru să aleagă la ce acţiuni ale UE să participe, în funcţie de propriile sale interese. Spre exemplu, Marea Britanie doreşte să facă parte din piaţa unică, dar nu vrea (cel puţin deocamdată) să fie membră UEM sau să-şi asume Carta Socială. Acest model, care a fost numit „Europa geometriei variabile" sau *Europe à la carte*, este o blasfemie pentru germani şi francezi.

De asemenea, există şi posibilitatea unei entităţi europene bazate pe un nucleu al alianţei franco-germane (căruia i se adaugă alte state cu monedă puternică) şi pe o

periferie compusă din serii de cercuri concentrice. De obicei, când se face referire la acest model, se vorbeşte despre o „Europă cu mai multe viteze". Cercurile concentrice vor merge de la statele cu legături strânse cu nucleul la cele cu legături mai slabe cu acesta. Acest model, sprijinit de germani şi francezi, dar respins cu hotărâre de britanici, este cel mai probabil a se materializa.

Mai multe scrieri, academice sau de altă natură, au argumentat că europenii au modelat un tip radical nou de sistem politic. Unii susţin că UE constituie o entitate politică nouă, fundamentată pe „o suveranitate comună". Se prea poate ! Totuşi, progresele realizate de membrii Uniunii Europene în privinţa unificării principalelor atribute ale suveranităţii naţionale – dreptul de impozitare, de emisie a monedei şi de autoapărare (politica externă şi de securitate) – au fost lente sau chiar inexistente. În pofida începerii la 1 ianuarie 1999 a etapei a treia a uniunii monetare, perspectivele monedei unice şi ale unui sistem monetar unificat, la începutul secolului XXI, sunt încă problematice, iar cele ale unor sisteme europene de impozite şi de apărare sunt extrem de slabe. Cum poţi avea o structură guvernamentală care nu are puterea de a impozita, dispune de puţine resurse proprii şi nu are o politică externă şi de apărare ? O nouă ordine politică şi economică europeană este pe cale de a se realiza, dar natura sa nu este, nici pe departe, clară.

„Deficitul democratic"

Europenii trebuie să creeze o formă de guvernare responsabilă şi democratică pentru a înlătura ceea ce a fost numit „deficitul democratic". Până atunci, mişcarea spre unificarea politică şi economică a fost una a elitelor, care au inclus lideri naţionali, lideri ai mediului de afaceri şi funcţionari publici ai UE. Pe de altă parte, opinia publică din Comunitatea Europeană a fost ostilă sau cel puţin nepregătită pentru paşii tot mai ambiţioşi către o structură economică şi politică europeană unificată. Astfel, deşi Tratatul de la Maastricht a fost semnat de toate cele cincisprezece state membre ale Uniunii Europene, ratificarea sa a întâmpinat curând opoziţie în Danemarca, Franţa şi Marea Britanie. Chiar şi în Germania a existat o puternică rezistenţă din partea cetăţenilor faţă de ideea renunţării la marcă în favoarea euro. În pofida creării UE şi a discuţiilor asupra noii mentalităţi „europene", în acest moment, conştiinţa politică în Europa rămâne în mare parte naţională – germană, franceză şi aşa mai departe. Realităţile politice ale identităţilor naţionale separate au continuat să se ciocnească de eforturile intense ale elitei politice europene de a implementa Tratatul de la Maastricht, extraordinar de ambiţios.

Popoarele Europei Occidentale nu au avut o influenţă directă asupra principalelor instituţii decizionale ale Uniunii Europene – Consiliul şi Comisia –, iar aceste instituţii nu răspund în faţa cetăţenilor UE. În pofida succesului obţinut prin forţarea demisiei membrilor Comisiei, în 1999, Parlamentul European, ales direct, avea doar puteri limitate. Datorită acestui „deficit democratic", popoarele din Europa Occidentală au un simţ redus al identificării cu Uniunea şi nu manifestă loialitate faţă de instituţiile sale ; germanii, francezii, britanicii şi alţii continuă să se identifice şi să manifeste loialitate faţă de statele lor naţionale. În lipsa unor cetăţeni europeni, Uniunii îi va fi foarte greu să depăşească problemele politice şi economice care-i stau în faţă. Până când această chestiune va fi soluţionată şi se va ajunge la un adevărat stat european, atât unitatea politică din interiorul UE, cât şi instituţiile acesteia vor rămâne foarte vulnerabile.

Uniunea monetară şi guvernarea economică

Există motive să ne îndoim că uniunea economică şi cea monetară pot supravieţui fără o mai strânsă uniune politică. Astfel, în graba lor de a realiza uniunea monetară, europenii au inversat relaţia istorică dintre aceasta şi uniunea politică. Până şi un birocrat de la Bruxelles, precum fostul preşedinte al Comisiei, Jacques Delors, a declarat că UEM nu putea funcţiona fără „o guvernare economică europeană". Însă francezii, care au fost multă vreme principalii apărători ai unui guvernământ economic menit să controleze politicile Băncii Centrale Europene, s-au împotrivit, în acelaşi timp, unui guvernământ politic. Este îndoielnic că UEM va funcţiona fără o autoritate centralizată de un anumit tip. Astfel, Marea Britanie a respins UEM şi din cauza faptului că se temea că aceasta urma să fie însoţită, în mod necesar, de un sistem politic european, centralizat.

Istoria afacerilor monetare internaţionale şi regionale arată că unitatea economică şi cea monetară nu pot înainta fără un fundament politic puternic. Liderii politici trebuie să se convingă că statele membre vor menţine credibilitatea angajamentelor lor şi nu vor trişa. Asigurarea unui fundament politic al integrării monetare europene şi soluţionarea problemei credibilităţii pot fi realizate printr-o cooperare strânsă între principalele puteri europene sau prin stabilirea, din rândul lor, a uneia care să asigure conducerea. Până acum, cele trei puteri principale au eşuat în stabilirea unei relaţii de cooperare. Cu toate că germanii şi francezii au cooperat, în sensul că germanii au susţinut (cu un cost ridicat pentru ei) francul ameninţat, britanicii au refuzat să coopereze în timpul crizei financiare din 1992, când au decis să nu apere lira sterlină, din cauza costurilor ridicate pe care intervenţia le-ar fi atras pentru economia britanică. Mai mult decât atât, diferenţele fundamentale dintre Franţa şi Germania au limitat cooperarea lor, astfel că Germania a rămas singura putere în stare să realizeze sarcinile necesare pentru o mai mare unitate politică şi economică europeană.

În decembrie 1997, francezii au propus organizarea unui Forum de Politică Economică, sau Euro-Club, pentru a supraveghea sistemul monetar european. Prin aceasta se intenţiona coordonarea politicii economice a statelor membre ale zonei Euro din interiorul Uniunii, înaintea întâlnirilor miniştrilor de finanţe ai UE (EcoFin), aceştia din urmă formând un grup care reprezenta principalul organism de luare a deciziilor, în zona politicii economice. Francezii sperau că acest Euro-Club le va spori influenţa asupra politicilor monetare şi a altor politici economice ale Băncii Centrale Europene (BCE). Pe de altă parte, britanicii se temeau că Euro-Clubul va afecta EcoFin, că-i va lipsi de orice influenţă asupra politicilor economice ale UE şi că ar putea produce o eventuală ruptură între membrii şi nemembrii zonei Euro. Pe o poziţie de mijloc se situau germanii, care, în timp ce susţineau ideea potrivit căreia un Euro-Club ar stimula cooperarea şi ar crea o identitate comună a statelor membre ale zonei Euro, se opuneau cu tărie oricărei încercări de a limita independenţa politică a BCE. În primăvara anului 1998, acest conflict a fost soluţionat, cel puţin temporar, printr-un compromis prin care s-a acceptat ca miniştrii de finanţe ai ţărilor participante la Euro-Club să se întâlnească pentru a dezbate probleme legate de euro, în timp ce EcoFin a rămas organismul decisiv de luare a deciziilor pentru politici economice precum cele referitoare la impozite şi la piaţa muncii. Totuşi, este posibil ca germanii, francezii şi britanicii să continue propriile eforturi, cel mai adesea conflictuale, de a influenţa politicile economice al BCE.

Până când problema guvernării nu va fi soluţionată (dacă va fi soluţionată), structura de guvernare a Uniunii Europene va rămâne, după cum arăta editorialistul Samuel Brittan în *Financial Times* (Londra), un hibrid : un sistem de cooperare laxă între guvernele naţionale, în domenii sensibile din punct de vedere politic, conjugat cu o oarecare autoritate supranaţională a Comisiei Europene. Brittan a mai observat că organismul suprem de luare a deciziilor, Consiliul de Miniştri, se întruneşte doar o dată pe lună şi se supune unor proceduri decizionale complicate. Autoritatea Parlamentului a fost extinsă lent prin introducerea codeciziei cu Consiliul, dar, până la sfârşitul anilor ’90, autoritatea sa se exercita, în primul rând, prin capacitatea de a bloca legislaţia. Rămâne de văzut cum va putea Uniunea să depăşească aceste formule ineficiente, pentru a realiza scopul său fundamental, declarat : unificarea politică.

Implicaţii globale

Restul lumii a acordat o atenţie deosebită mişcării spre integrarea europeană. UE şi zona Euro ar putea fi o prezenţă impresionantă în afacerile mondiale. Statele Unite, Japonia şi alte economii sunt deosebit de preocupate de posibilitatea unei „Europe-Fortăreaţă”, care ar limita accesul pe piaţa ei unică. Mulţi americani sunt îngrijoraţi de impactul pe care euro îl va avea asupra dolarului. Politica comercială europeană şi rolul euro pe plan internaţional sunt foarte importante pentru economia mondială. Deşi în 1999, când scriu aceste rânduri, există multe necunoscute în ceea ce priveşte ambele chestiuni, se poate încerca o evaluare.

Pentru sistemul comercial

Întrebarea dacă UE va fi sau nu deschisă comerţului şi investiţiilor statelor nemembre a dobândit o importanţă crescândă o dată cu aprofundarea şi extinderea integrării europene, în ultimii ani ai secolului XX. Astfel, în primele decenii ale mileniului trei, natura economiei mondiale va fi puternic afectată de evoluţiile din această zonă. În pofida problemelor grave pe care le are Europa în privinţa gradului ridicat al şomajului şi al rămânerilor în urmă în multe sectoare ale industriei prelucrătoare, politicile unei economii europene unite vor afecta semnificativ toate celelalte ţări. O Europă deschisă, care nu va recurge la discriminări împotriva bunurilor şi serviciilor noneuropene, va da un important impuls forţelor globalizării economice ; o Europă închisă, care va ridica bariere comerciale şi investiţionale şi/sau va acorda preferinţe comerciale anumitor state din exterior, precum cele din Africa, Europa de Est şi Orientul Mijlociu, va favoriza protecţionismul comercial şi regionalismul economic în întreaga lume. Deşi îndepărtarea barierelor interne şi transferul către Bruxelles a autorităţii decizionale în aspecte importante ale politicii economice pregătesc calea spre o posibilă îndepărtare a tuturor barierelor de pe continent, este posibil ca vest-europenii să privească piaţa internă unificată drept un domeniu privat al propriilor interese de afaceri şi un mijloc de a întări Europa în relaţiile sale cu celelalte puteri.

Economiştii au păreri diferite în ceea ce priveşte gradul în care Piaţa Comună discriminează nemembrii ; cu siguranţă, cei mai mulţi ar fi de acord că Politica Agricolă Comună produce discriminări. Totuşi, este deosebit de dificilă determinarea impactului

pe care îl au asupra nemembrilor barierele comerciale ale UE în domeniul serviciilor şi al produselor industriei prelucrătoare. Aceasta deoarece patternul comerţului european se poate datora apropierii geografice, mai degrabă decât discriminării nemembrilor. Într-o analiză amplă pe această temă, economistul Jeffrey Frankel a concluzionat că, pe măsură ce Piaţa Comună s-a extins, tariful extern a avut un impact negativ moderat, dar în creştere, asupra importurilor nemembrilor[54]. Alţi economişti consideră că UE discriminează intenţionat. Nu există un consens între specialişti în privinţa impactului Uniunii Europene asupra sistemului comercial.

Indiferent de consecinţele comerciale de până acum ale UE, perspectivele pe termen lung vizând o Europă deschisă nu sunt promiţătoare. În ciuda eforturilor de a reforma Politica Agricolă Comună, este îndoielnic că piaţa europeană se va deschide curând ; această problemă este importantă mai ales pentru Statele Unite. Iar faptul că UE şi-a extins sfera economică de influenţă aduce probleme în plus nemembrilor. Agenda 2000, planul european de admitere în UE a unui număr de state est-europene, poate marca un progres spre un bloc european mai închis. UE are încheiate deja tratate economice speciale cu foste colonii europene din Africa şi a stabilit acorduri comerciale bilaterale cu alte ţări, precum Turcia. Mai mult decât atât, pe masa de negociere se află acorduri comerciale cu multe alte regiuni, incluzând ţările de la ţărmul Mării Mediterane, Mercosur şi Asia de Est. Este incert dacă acest sistem emergent de conexiuni economice va deveni un punct de sprijin pe drumul spre o economie mondială mai deschisă.

Soluţionarea unora dintre problemele cu care s-au confruntat europenii la sfârşitul anilor ’90 ar putea avea un impact major asupra politicii comerciale. Spre exemplu, destinul sistemului european al bunăstării este deosebit de important. Deşi criza acestuia se datorează, în primul rând, unor cauze interne, creşterea competiţiei comerciale a accentuat problemele – drept vinovate au fost identificate deschiderea economică şi globalizarea. Numeroase industrii europene s-au descoperit prinse între firmele high tech din SUA şi Japonia, pe de o parte, şi producătorii cu costuri salariale mici din Asia de Est şi din alte economii aflate într-un proces rapid de industrializare, pe de altă parte. O economie europeană deschisă va spori impactul acestor probleme şi va avea implicaţii puternice asupra statului bunăstării. Deşi programele sociale generoase – poate mult prea generoase – din Europa continentală au constituit un factor esenţial al păstrării păcii sociale după sfârşitul celui de-al doilea război mondial, costurile statului bunăstării au crescut dramatic în această perioadă şi se aşteaptă ca ele să urce şi mai rapid, datorită îmbătrânirii populaţiei. Aceste programe de bunăstare socială şi consensul intern pe care ele l-au reflectat şi l-au susţinut au fost factori importanţi în încercarea de a-i convinge pe europeni să accepte liberalizarea comerţului, după război ; reducerea acestor programe ar putea declanşa cu uşurinţă o reacţie protecţionistă.

Dacă statul european al bunăstării nu va fi reformat, costurile sale ridicate vor face ca piaţa unică să se deschidă foarte greu în faţa competitorilor noneuropeni, în special datorită şomajului ridicat din Europa Occidentală. Mulţi europeni consideră că guvernele lor vor trebui, până la urmă, să aleagă între a reduce semnificativ costurile statului bunăstării şi povara impusă industriei şi a proteja de competiţia externă industria europeană, ale cărei costuri sunt ridicate. Problemele legate de sistemul european al bunăstării şi de şomajul ridicat au fost puternic accentuate de integrarea economică. Inevitabil, structura industrială foarte fragmentată a Europei Occidentale va trebui să treacă printr-un dureros proces de consolidare, raţionalizare şi reducere a dimensiunilor

şi a numărului de angajaţi, asemănător celui prin care a trecut industria americană în anii ’80 şi ’90. Piaţa automobilelor din Europa Occidentală, spre exemplu, nu mai poate susţine numărul mare de firme ce au supravieţuit, în anii ’90, doar cu ajutorul subvenţiilor consistente ale statului sau al pieţelor naţionale protejate. În industria automobilelor şi în alte sectoare, fuziunile şi achiziţiile s-au înmulţit deja, schimbând peisajul industrial european. Şi cum industriile sunt raţionalizate, presiunea asupra programelor sociale europene a crescut în mod necesar.

Raţionalizarea şi restructurarea activităţilor economice în Europa Occidentală pot fi alte provocări la adresa unei Europe deschise. Înlăturarea graniţelor politice va conduce inevitabil la o reaşezare şi o reorganizare a activităţilor economice în interiorul pieţei unice. Exemplul cel mai relevant este cel al industriei de automobile europene, cu supracapacitatea şi handicapul ei tehnologic în comparaţie cu rivalii săi americani şi, mai ales, japonezi. Astfel, una dintre principalele raţiuni ale pieţei unice este aceea de a forja o structură industrială europeană care să producă economii de scară, în special în industrii de înaltă tehnologie. Industria europeană va trebui să fie mult mai concentrată. Mai mult decât atât, UE va avea un stimulent puternic pentru creşterea competitivităţii internaţionale a Europei, prin protejarea firmelor şi susţinerea lor în realizarea economiilor de scară. Totuşi, eventuala localizare a acestor concentrări ale industriei este incertă. Pe de o parte, concentrarea cererii şi alţi factori ar putea atrage activităţile economice spre economiile-nucleu din nordul Europei. Pe de altă parte, forţa de muncă ieftină şi alte costuri ar putea atrage industria în regiunile periferice ale sudului Europei. Oricare ar fi efectul unui asemenea eventual proces de restructurare masivă, în unele regiuni se vor produce dislocări, iar politicile europene de ajustare, necesare pentru a diminua sau măcar a întârzia impactul asupra celor afectaţi, vor stimula cu siguranţă presiunile protecţioniste.

Problema unei Europe deschise sau închise este strâns legată de cea a „extinderii”. Fostele state comuniste din Europa Centrală şi de Est, în special Polonia, Republica Cehă şi Ungaria, se integrează rapid în UE, în special prin IED germane. Aceste ţări şi forţa lor de muncă relativ bine pregătită, dar prost plătită, au fost foarte atractive pentru industria germană, după pierderea competitivităţii sale internaţionale în urma costurilor ridicate cu forţa de muncă şi a poverii reunificării germane. O parte substanţială a producţiei sporite din Europa de Est este deja exportată în Europa Occidentală. Este deosebit de important şi faptul că Europa Occidentală a solicitat şi a primit tratament preferenţial pentru propriile exporturi în Europa de Est. Extinderea Politicii Agricole Comune către Europa de Est va determina, probabil, creşterea protecţionismului în sectorul agricol al Europei.

Problemele economice grave şi nesoluţionate i-au condus pe mulţi observatori avizaţi să prevadă că UE va fi mai mult închisă decât deschisă în domeniul politicilor comerciale şi al altor politici economice. Unii consideră că naţiunile Uniunii Europene vor fi foarte atrase să-şi rezolve problemele sociale, generate de restructurare şi de alţi factori, prin retragerea în spatele unor bariere comerciale şi, probabil, şi investiţionale. Bineînţeles că, teoretic, europenii îşi pot proiecta piaţa unică şi politicile economice în direcţia diminuării impactului integrării, prin compensarea perdanţilor, fără a sacrifica interesele nemembrilor. Politicile în domeniul impozitelor, concurenţei şi în alte sectoare pot asigura satisfacerea atât a intereselor statelor membre, cât şi a celor nemembre. Astfel, Uniunea Europeană deţine un fond cu o denumire interesantă – „fondul de coeziune” –

care transferă resurse substanţiale spre periferia din sudul regiunii. Totuşi, nu se poate nega faptul că există obstacole politice care trebuie depăşite pentru a proteja atât interesele statelor membre, cât şi pe cele ale statelor nemembre, iar costurile economice ale atingerii acestui scop vor fi foarte mari. Este posibil ca efortul pentru desăvârşirea unificării economice europene să sacrifice interesele statelor nemembre, pentru realizarea coeziunii interne. În final, este puţin probabil ca o Europă care-şi consacră energiile unificării politice şi economice să-şi asume conducerea în promovarea iniţiativelor comerciale multilaterale. Cu toate acestea, Sir Leon Brittan, comisarul pentru comerţ al Uniunii Europene, a susţinut atât un eventual Acord Comercial Transatlantic, cât şi Runda Millennium a negocierilor OMC. Din păcate, până în prezent, Administraţia Clinton nu a făcut eforturi suficiente pentru a valorifica această posibilitate.

Pentru sistemul monetar

Implicaţiile monedei euro pentru dolar şi, în general, pentru economia internaţională au constituit obiectul unui interes deosebit şi al dezacordului între oficialităţi publice, economişti şi analişti politici de pe ambele maluri ale Atlanticului şi din alte zone ale globului. Întrebările cele mai importante au în vedere dacă euro va înlocui sau nu dolarul ca principală monedă de schimb pe glob, iar dacă acest fapt s-ar întîmpla, care ar fi consecinţele pentru Statele Unite şi cum va afecta euro funcţionarea şi managementul sistemului economic şi monetar internaţional. Numeroasele necunoscute de ordin politic şi economic în privinţa euro fac imposibilă formularea unor răspunsuri clare la astfel de întrebări importante. Totuşi, aceste teme sunt atât de relevante pentru viitorul economiei mondiale, încât trebuie abordate, fie şi numai la nivel de ipoteze.

Euro vs. *dolar : înlocuire sau competiţie ?*

Aproximativ 40-60% din tranzacţiile financiare internaţionale se fac în dolari. De asemenea, dolarul a fost şi principala monedă de rezervă din lume ; în 1996, dolarul reprezenta aproximativ două treimi din rezervele valutare ale lumii. Astăzi, întrebarea dacă euro va înlocui sau nu rolul internaţional al dolarului ca monedă de tranzacţie şi de rezervă este foarte importantă, mai ales pentru SUA şi comunitatea financiară americană.

Aproape că a devenit un act de credinţă în Europa Occidentală să afirmi că dimensiunile zonei Euro vor face ca euro să înlocuiască în bună măsură dolarul, ca principală monedă internaţională. Pe de altă parte, poziţia adoptată la începutul anului 1999 de Administraţia Clinton (prin ministrul de Finanţe Robert Rubin şi Lawrence Summer) şi de cei mai mulţi economişti americani sugerează că există foarte puţine şanse ca euro să înlocuiască dolarul[55]. Mai mult, dacă această schimbare se va produce, ea va avea loc într-un ritm foarte lent, de-a lungul unei perioade foarte lungi, ceea ce va permite Statelor Unite să facă ajustările necesare, precum eliminarea imensului deficit de plăţi/comercial. Potrivit lui Summer, menţinerea rolului internaţional al dolarului va depinde de puterea economiei americane mai mult decât de orice altceva. În plus, importanţa dolarului pentru piaţa financiară internaţională va fi determinată, în primul rând, de competitivitatea internaţională a sistemului financiar american. Mai mult, euro va înlocui dolarul în tranzacţiile financiare internaţionale doar dacă UE va crea o piaţă financiară

eficientă şi integrată. Mulţi au îndoieli că aceasta se va întâmpla curând. Astfel, oficialităţile şi economiştii americani tind să nu dea prea mari şanse posibilităţii ca dominaţia internaţională a dolarului să fie subminată de euro.

Posibile consecinţe economice

Presupunând că euro va înlocui dolarul, oficialităţile, economiştii şi analiştii din Statele Unite şi din Europa Occidentală au discutat asupra consecinţelor unei asemenea schimbări. Înlocuirea dolarului de către euro ar afecta, cu siguranţă, interesele multor americani şi vest-europeni, însă consecinţele politice şi economice ale unei asemenea evoluţii nu ar fi, în mod necesar, importante. După cum am arătat mai sus, deocamdată, mulţi europeni consideră că o asemenea înlocuire va produce o schimbare majoră în balanţa internaţională a puterii politice şi economice. Unii americani împărtăşesc această opinie şi privesc detronarea dolarului cu mari resentimente. Câteva scenarii teribile au înfăţişat SUA, în lipsa atotputernicului dolar, ca o victimă potenţială a manipulărilor afacerilor monetare de către vest-europeni. Aceste descrieri ale unei Europe puternice şi ale unei Americi slăbite sunt, cu siguranţă, exagerate.

Dacă euro ar înlocui dolarul ca principală monedă pe glob, ar exista implicaţii importante atât pentru interesele financiare private americane, cât şi pentru guvernul federal. Un asemenea succes al euro ar putea avea un impact negativ asupra băncilor şi instituţiilor financiare americane. Un flux mare al tranzacţiilor într-o anumită monedă de schimb conduce la economii de scară şi reduce costurile de tranzacţie. Cu cât este mai mare fluxul tranzacţiilor valutare în moneda unei ţări, cu atât cresc profitul şi competitivitatea băncilor şi ale instituţiilor financiare din acea ţară. Dacă euro ar înlocui dolarul ca monedă de rezervă sau de tranzacţie, beneficiile de scară şi costurile de tranzacţie reduse ar fi transferate dinspre interesele financiare americane spre cele europene. Conform unei estimări, schimbarea de portofoliu de la dolar la euro poate atinge 1.000 de miliarde de dolari. Temerea că euro va înlocui dolarul poate declanşa un conflict puternic între Uniunea Europeană şi SUA. Un eventual conflict transatlantic izbucnit între dolar şi euro, asemănător celui declanşat în anii ’20 şi ’30, între dolar şi lira sterlină, ar atrage costuri politice considerabile.

Rolul internaţional al dolarului a adus Statelor Unite o serie de avantaje politice şi economice concrete, pe care le-ar pierde dacă dolarul nu ar mai avea statutul de monedă-cheie pe plan mondial. Cererea internaţională pentru dolar a făcut ca SUA să-şi poată finanţa, la un cost minim, deficitul imens şi continuu comercial/de plăţi, de la începutul anilor ’80. De fapt, guvernul american a putut presupune faptul că unele ţări vor finanţa automat imensul deficit internaţional de plăţi american, deoarece acestea, având nevoie de dolari pentru a-şi conduce afacerile internaţionale, nu cereau rate înalte ale dobânzilor. Mai mult decât atât, SUA au făcut împrumuturi în propria monedă, evitând astfel riscurile privitoare la cursul de schimb. Cea mai mare parte a dolarilor aflaţi în circulaţie se găsesc peste hotare, în posesia nonamericanilor ; aşa-numitul *dollar overhang*, de aproximativ 265 de miliarde de dolari, echivalează cu un împrumut fără dobândă acordat Statelor Unite, pentru care câştigul – plăţile neefectuate aferente unei ipotetice dobânzi – se ridică la 13 miliarde de dolari. În plus, prestigiul american este susţinut de rolul internaţional al dolarului. Însă cei mai mulţi oficiali şi economişti americani consideră că pierderea statutului special pe care îl are dolarul nu va afecta semnificativ

Statele Unite. Astfel, câştigurile politice de pe urma creării unei Europe puternice şi unite ar însemna realizarea unui obiectiv esenţial al politicii Statelor Unite, în perioada postbelică.

Posibile consecinţe politice

Mulţi lideri vest-europeni cred că euro va întări puternic poziţia lor politică în raport cu SUA, în negocierile internaţionale ; iar mulţi americani se tem că euro va avea consecinţe negative asupra securităţii americane şi a poziţiei internaţionale a SUA. Este posibil ca ambele ipoteze să se dovedească a fi greşite. Deşi o Europă unită va fi un actor al scenei mondiale mai puternic decât este în prezent, euro nu va putea schimba foarte mult balanţa de putere dintre Statele Unite şi Europa Occidentală. Euro va putea să reducă finanţarea aproape automată a deficitului balanţei de plăţi americane şi să limiteze libertatea financiară considerabilă a Statelor Unite, în realizarea politicilor sale externe şi economice. Probabil că o asemenea pierdere nu ar fi semnificativă. Însă, impactul euro asupra yenului şi a Japoniei poate fi foarte important. Euro poate submina ambiţia Japoniei privind creşterea rolului yenului, ca monedă internaţională. Într-o economie mondială compusă din trei monede principale, japonezii se tem că yenul poate fi marginalizat. Această îngrijorare a impulsionat Japonia să propună „un triumvirat monetar" global între dolar, euro şi yen, care să fie condus de cele trei principale puteri economice.

Concluzii

Indiferent de retorica de tip „o singură Europă", la începutul secolului XXI, Europa Occidentală continuă să fie caracterizată prin state-naţiune individuale şi naţionalităţi rivale, atente mai ales la propriile interese politice şi economice. În pofida obiectivelor impresionante de a crea o unitate economică şi politică, atinse prin eforturile postbelice, naţiunile europene nu sunt dispuse să-şi sacrifice autonomia economică şi independenţa politică pentru o economie europeană cu adevărat unificată şi un stat european, capabil să se exprime pe o singură voce în afacerile internaţionale. Deşi nu trebuie minimalizate cele trei decenii de eforturi – în general încununate de succes – pentru crearea unei Europe unite, „Europa" continuă să fie mai mult o expresie geografică. Totuşi, este sigur că o Europă mai unită este pe cale să apară ; naţiunile au ajuns prea departe pentru a se întoarce din drum, iar interese puternice încurajează mersul înainte. Însă va fi nevoie de mulţi ani, poate chiar de multe decenii, pentru a determina cât de departe va ajunge integrarea, direcţia în care va înainta şi efectele pe care le va avea asupra Europei şi a restului lumii.

Deşi există cauze întemeiate pentru a fi rezervaţi în privinţa perspectivelor finale ale integrării europene, este neîndoielnic faptul că importanţa economică a Europei Occidentale în cadrul economiei mondiale s-a restabilit, după ce atinsese nivelul cel mai de jos, în primii ani postbelici. O mai mare unitate economică a rezultat în urma pieţei unice şi a mişcării generale spre unitatea continentală. În 1945, economiile europene nu erau doar distruse, ci şi orientate spre coloniile lor de peste mări. Începând cu anii '80, ele au participat ca o entitate unificată la GATT şi la alte negocieri internaţionale, iar numărul

statelor membre în Comunitatea Europeană a crescut de la şase la cincisprezece. Indiferent dacă proiectul lărgirii UE va avea loc sau nu, Europa Centrală şi de Est este din ce în ce mai integrată cu UE, prin diverse acorduri oficiale şi prin forţele pieţei*. „Lumea veche", sub noua ei înfăţişare regionalizată, va fi, cu siguranţă, un actor important în viitoarea economie mondială.

* La 1 mai 2004, Uniunea Europeană a încorporat Malta, Ciprul şi opt ţări din Europa Centrală şi de Est: Polonia, Cehia, Ungaria, Slovacia, Slovenia, Estonia, Letonia şi Lituania. În momentul finalizării ediţiei româneşti a volumului, România şi Bulgaria erau programate să adere în 2007, iar Turcia şi Croaţia aveau calitatea de state candidate la aderare. (n.tr.)

Capitolul 8

Strategia economică americană

La mijlocul anilor ’80, politica americană faţă de economia internaţională a suferit schimbări importante. După sfârşitul celui de-al doilea război mondial, Statele Unite au susţinut cauza economiei internaţionale integrate şi deschise. Din raţiuni politice şi economice, liderii americani considerau că o lume deschisă era în interesul ţării lor şi credeau că o economie internaţională integrată (excluzând, bineînţeles, blocul sovietic) va întări unitatea statelor aliate. Începând cu Administraţia Reagan (1981-1989), SUA şi-au asumat o politică economică externă mult mai naţionalistă şi mai parohială, ceea ce a determinat trecerea de la o politică comercială multilaterală la o politică multivalentă (*multitrack*). În trecut, susţinând politica multilaterală, SUA îşi asumaseră un acord clar asupra unui sistem comercial nediscriminatoriu şi deschis, realizat prin negocierile multilaterale în cadrul Acordului General pentru Tarife şi Comerţ (GATT). O dată cu abordarea *multitrack*, s-a recurs la o varietate de politici (unilaterale, regionale şi multilaterale) pentru îndeplinirea obiectivelor politice şi economice naţionale. Această schimbare istorică s-a produs datorită îngrijorării faţă de declinul industrial american, faţă de deficitul comercial cu Japonia, care a crescut de-a lungul anilor ’80, şi faţă de „adâncirea” regionalizării Europei Occidentale. Totuşi, scăderea sprijinului opiniei publice pentru liberalizarea comerţului şi consecinţele păgubitoare ale contrarevoluţiei economice a preşedintelui Reagan au avut, la rândul lor, contribuţii majore la această schimbare radicală în politica economică americană.

Contrarevoluţia economică a lui Reagan

Considerând că avea un mandat pentru a revigora economia americană, Ronald Reagan şi-a asumat preşedinţia Statelor Unite ale Americii în ianuarie 1981. Noul preşedinte a diagnosticat cauzele problemelor economice ale Americii: dimensiunea mare a guvernului federal, nivelul excesiv de ridicat al impozitării şi suprasolicitarea statului bunăstării, care au descurajat iniţiativa privată şi piaţa liberă. Reagan şi o serie de economişti conservatori considerau că „mâna grea” a guvernului federal a distrus iniţiativa de a munci, de a acumula şi de a investi. Ei susţineau că soluţiile acestor probleme constau în reducerea dimensiunilor guvernului federal, reducerea drastică a taxelor şi lăsarea pieţei să funcţioneze liber. În 1981, sub flamura unei noi teorii economice – economia ofertei (*supply-side economics*), care promitea o creştere economică

cu un guvern restrâns numeric –, Administraţia Reagan, susţinută de Congresul dominat de democraţi, a redus drastic impozitele federale pe venit.

Din păcate, preşedintele şi Congresul nu au redus în acelaşi timp şi cheltuielile guvernamentale, ba chiar au majorat substanţial cheltuielile militare. Această combinaţie între reducerea semnificativă a impozitelor şi menţinerea la cote înalte a cheltuielilor federale a produs un şoc puternic economiei americane şi, de asemenea, unei părţi importante a economiei mondiale. Din toamna anului 1982 până la colapsul pieţei de capital din octombrie 1987, economia americană şi a altor state s-au bucurat de boom-ul „miracolului economic al lui Reagan". S-a observat însă, nu după mult timp, că schimbarea bruscă a politicii fiscale americane a creat moştenirea apăsătoare a „dublului deficit" (deficitul bugetar şi cel comercial), care va continua să afecteze economia americană şi alte economii ale lumii, în anii '80 şi '90.

Anticipând deficitul bugetar federal imens şi necesitatea finanţării acestei datorii acumulate, pieţele financiare americane şi globale au reacţionat puternic. Ratele dobânzilor americane au crescut dramatic, ceea ce a condus la un mare influx de capital. Cererea investitorilor străini pentru dolar i-a sporit valoarea, iar aprecierea sa a făcut ca exporturile americane să scadă brusc, în timp ce importurile au crescut rapid. După cum indică figura 8.1, comerţul şi balanţa de plăţi internaţională ale Statelor Unite s-au deteriorat alarmant, iar la mijlocul anilor '80, deficitul comercial anual a ajuns la incredibila cifră de aproximativ 170 de miliarde de dolari. Deficitul comercial anual faţă de Japonia reprezenta o parte semnificativă a întregului deficit comercial, ceea ce a contribuit la accentuarea neînţelegerilor economice cu această ţară. Având nevoie de mari împrumuturi din străinătate pentru a-şi finanţa deficitul bugetar, SUA s-au împrumutat cu precădere din Japonia. La mijlocul anilor '80, acest împrumut imens a transformat

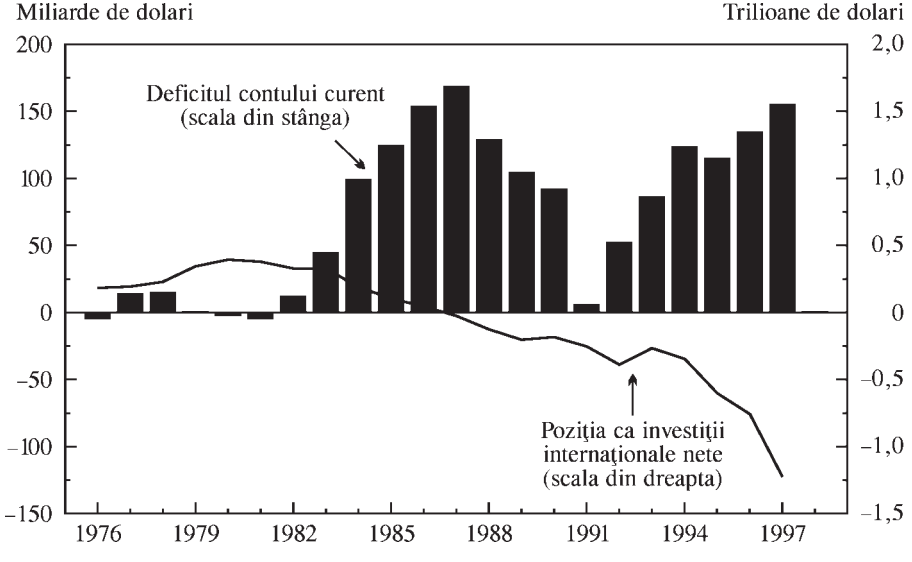

Figura 8.1. *Deficitul contului curent şi poziţia ca investiţii internaţionale nete. Pe măsură ce, la începutul anilor '80, deficitul contului curent a început să crească, poziţia ca investiţii nete a început să coboare. Notă*: Poziţia ca investiţii nete la costul curent. *Sursa*: U.S. Council of Economic Advisors

SUA din cea mai mare naţiune creditoare în cea mai mare naţiune debitoare pe plan mondial. De-a lungul aceleiaşi perioade, Japonia a luat locul Statelor Unite ca principal stat creditor pe plan mondial şi a devenit cel mai important partener economic al Americii, înlocuind Germania Federală.

Aceste schimbări au produs avantaje economice enorme pentru consumatorii americani, comunitatea financiară a Statelor Unite şi ţările exportatoare în America, în special Germania de Vest, Japonia şi economiile emergente din Asia de Est. Totuşi, valoarea mare a dolarului s-a dovedit a fi dezastruoasă pentru sectoare largi ale industriei americane. În timp ce alte economii prosperau adoptând strategii agresive de creştere susţinută a exportului, industria americană rămânea fără pieţe chiar în interiorul ţării, ca de altfel în întreaga lume. Pe măsură ce deficitul comercial persista, tot mai mulţi americani au început să fie îngrijoraţi de pierderea pieţelor de desfacere, de „dezindustrializarea" economiei şi reducerea locurilor de muncă. Deşi contrarevoluţia lui Reagan şi triumful economiei ofertei au condus la un efort sistematic de a soluţiona problema declinului economic relativ al Americii, mulţi au considerat că politicile fiscale nechibzuite ale Administraţiei Reagan nu numai că au accelerat acel declin, dar au determinat şi apariţia unor puternice forţe protecţioniste.

Trecerea la o politică activă a cursului de schimb

Iniţial, Administraţia Reagan nu a dat importanţă supraaprecierii şi volatilităţii dolarului. Americanilor li s-a spus că valoarea ridicată a dolarului era indicatorul puterii economice a ţării lor. Nemulţumirile guvernelor străine, datorate faptului că fluctuaţiile neregulate ale dolarului provocau haos pe pieţele externe, nu au fost, în general, luate în consideraţie. După cum spunea subsecretarul de stat la Ministerul de Finanţe (Trezoreria) Beryl Sprinkel, „dolarul e al nostru, dar problema e a lor". Totuşi, această politică de „neglijare benignă" s-a schimbat radical la mijlocul anilor '80, pe fondul deficitului comercial ridicat şi al intensificării înclinaţiilor protecţioniste în Congres. În replică, Administraţia Reagan a început să exercite presiuni asupra partenerilor comerciali ai Americii să-şi aprecieze monedele, astfel încât să-şi diminueze excedentele comerciale cu SUA. În a doua Administraţie Reagan, secretarul Trezoreriei, Baker, a modificat politicile economice externe, în scopul reducerii deficitului comercial. Principala ţintă a eforturilor reînnoite ale americanilor pentru realizarea „coordonării politice internaţionale" a fost iarăşi Japonia, ale cărei excedente, comercial şi de plăţi, cu Statele Unite şi cu restul lumii erau enorme.

Având în vedere că, între 1980 şi 1985, dolarul aproape îşi dublase valoarea în comparaţie cu yenul japonez şi cu alte monede, Administraţia Reagan dorea o apreciere substanţială a acestora, în special a yenului. Presiunea Statelor Unite asupra partenerilor săi comerciali a condus la Conferinţa de la Plaza (22 septembrie 1985), în cursul căreia SUA i-au forţat, de fapt, pe japonezi să realizeze o apreciere substanţială şi dureroasă a yenului. Deşi în perioada conferinţei valoarea dolarului scăzuse deja considerabil, Statele Unite doreau să o reducă şi mai mult. În schimbul angajamentului japonezilor de a aprecia yenul, SUA au fost de acord să-şi reducă imensul deficit bugetar federal. Aprecierea ulterioară a yenului (*endaka*) cu aproximativ 30% a avut un impact major asupra economiei şi politicii economice japoneze. Ministerul de Finanţe a început să urmeze o politică

monetară laxă şi a mărit masa monetară pentru a contracara efectele de contracţie economică ale aprecierii yenului ; rezultatul a fost „economia-balon" a Japoniei şi criza financiară de la începutul anilor '90, din care Japonia nu şi-a revenit nici la începutul lui 1999. *Endaka* a însemnat şi o scădere considerabilă a competitivităţii industriei japoneze, ceea ce a dus la o reorientare a politicii economice externe a Japoniei spre zona Asia-Pacific. Totuşi, aprecierea yenului nu a avut efectul dorit asupra deficitului comercial american, fapt explicabil, într-o oarecare măsură, prin nerespectarea angajamentului Statelor Unite de a elimina imensul deficit bugetar federal.

Acordul Plaza nu a reuşit să pună capăt controverselor dintre principalele puteri economice asupra cursurilor de schimb. La începutul anului 1987, dolarul scăzuse foarte mult faţă de vârful din 1985. Unele oficialităţi americane doreau o scădere continuă a valorii acestuia, pentru a avantaja exporturile americane, în timp ce Japonia şi alte state exportatoare importante doreau stabilizarea valorii sale. Pentru a soluţiona diferendele asupra problemelor monetare, principalele puteri economice au convocat, în februarie 1987, o conferinţă internaţională la Paris, la Louvre, pentru a determina o marjă a cursurilor de schimb acceptabilă pentru toţi. Ele au căzut de acord asupra stabilizării dolarului în interiorul unor zone-ţintă nepublicate (nu au fost făcute cunoscute pentru a descuraja speculaţiile valutare) şi asupra promovării stabilităţii monetare. Acest efort a necesitat ca băncile centrale japoneză şi germană să cumpere cantităţi mari de dolari, ceea ce a atras consecinţe negative pentru ambele economii. Totuşi, economiile principalelor puteri economice au eşuat din nou în implementarea politicilor macroeconomice de sprijin, care le-ar fi putut rezolva dificultăţile monetare. SUA nu şi-au redus suficient deficitul bugetar, iar Germania de Vest şi Japonia nu şi-au stimulat în mod corespunzător economiile.

În luna octombrie a aceluiaşi an, Acordul de la Louvre a început să se destrame. Secretarul Trezoreriei, Baker, urmărind o acţiune coordonată pentru stabilizarea cursurilor de schimb, a criticat public Bundesbank pentru o uşoară creştere a ratelor dobânzii şi a declarat că acţiunea Germaniei era contrară celor stabilite prin Acordul de la Louvre. Bundesbank a fost ofensată de critica adusă de Baker şi, în esenţă, i-a transmis „să se ducă dracului". Eşecul evident al politicii de coordonare a agitat pieţele, acesta fiind factorul care a accelerat prăbuşirea bursei de valori în octombrie 1987. După acest fiasco, oficialii financiari au devenit mult mai prudenţi în declaraţiile privind cursurile de schimb. La începutul anului 1991, băncile centrale ale principalelor economii au început să-şi coordoneze discret intervenţiile pe piaţă, cu scopul limitării fluctuaţiilor cursurilor de schimb şi al menţinerii monedelor naţionale în benzile convenite. Astfel şi-a făcut apariţia regimul monetar internaţional al benzilor de referinţă.

De la multilateralism la *multitrack*

La 23 septembrie 1985, o zi după Acordul Plaza, preşedintele Reagan a criticat practicile comerciale „neloiale" ale altor ţări şi a anunţat o schimbare majoră în politica comercială americană. Ca şi Acordul Plaza, această schimbare urmărea reducerea instabilităţii comerţului american şi, în consecinţă, neutralizarea cererilor din Congres pentru protecţie comercială. Sfârşitul anilor '70 şi începutul anilor '80 au fost martorii unui val de măsuri protecţioniste, dintre care cea mai importantă a fost impunerea, în 1981, a unor „restricţii voluntare la export" pentru automobilele japoneze exportate în SUA. Dacă aceste reacţii protecţioniste la importuri nu au afectat semnificativ angajamentul

Statelor Unite privind liberalizarea multilaterală a comerţului, noua politică a Administraţiei Reagan semnala o schimbare majoră în ataşamentul Americii faţă de un regim comercial liberal. Acestei noi politici comerciale, ce va fi urmată îndeaproape şi de Administraţia Bush (1989-1993) şi, într-un mod mult mai agresiv, de Administraţia Clinton, i s-au dat o serie de denumiri: „unilateralism agresiv", „GATT-plus", „orientată spre rezultat", „comerţ dirijat". Termenul „multivalent" (*multitrack*) este mult mai potrivit, deoarece s-a trecut de la angajamentul postbelic solid al Americii în favoarea unei politici economice fundamentate exclusiv pe principiile multilateralismului şi nondiscriminării (e drept, cu multe reculuri) la o combinaţie intenţionată de multilateralism, unilateralism şi iniţiative comerciale regionale. Aceste iniţiative au fost folosite fie pentru a proteja piaţa americană, fie pentru a spori accesul firmelor americane pe pieţele străine, în special în Japonia şi în alte state din Asia de Est.

Câteva motive stau la baza aceastei treceri importante şi, în mare măsură, neprevăzute de la politica comercială multilaterală la *multitrack*. În pofida asigurărilor Administraţiei Reagan că totul era sub control, presiunile în favoarea protecţiei comerciale au început să capete putere în Congres şi în importante cercuri republicane, pe fondul persistenţei uriaşului deficit comercial. Administraţia a recunoscut, fără prea mare entuziasm, că nu mai putea ignora apariţia acestor presiuni. În plus, atât opinia publică, precum şi administraţia au început să fie extrem de preocupate de problema dezindustrializării şi deranjate de faptul că Japonia părea să joace după reguli diferite şi chiar să urmărească distrugerea ramurilor industriale de înaltă tehnologie americane, una după alta. Revizionştii susţineau că Japonia practica ceea ce Peter Drucker numea politici comerciale „adversariale", prin faptul că exporta produse prelucrate, dar nu importa astfel de produse de la producătorii străini. Tot mai mulţi critici ai administraţiei afirmau că dezindustrializarea economiei americane şi eroziunea primatului tehnologic american trebuiau oprite.

Politicile comerciale de tip *multitrack* au avut câteva componente importante. În primul rând, menţinerea ataşamentului (fie şi considerabil redus) faţă de regimul comercial multilateral, ataşament care a fost evident în eforturile extraordinare ale Administraţiei Reagan de a lansa încă o rundă de negocieri comerciale în cadrul GATT, în ciuda opoziţiei Comunităţii Europene. Runda Uruguay, pentru a cărei finalizare a fost nevoie de opt ani de negocieri dure, a redus barierele comerciale şi a înfiinţat Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC). O altă componentă a acestei strategii comerciale, cu diferite denumiri – „unilateralism agresiv", „comerţ dirijat", „comerţ orientat către rezultat" –, a încercat să forţeze celelalte state, în special Japonia, să-şi deschidă pieţele pentru mărfurile şi IED americane. O altă componentă a constituit-o evoluţia decisivă înspre continentalismul nord-american, mai întâi sub forma Acordului de Liber Schimb Canada-SUA, apoi a Acordului Nord-American de Liber Schimb (NAFTA).

Comerţ dirijat sau orientat către rezultat

Abandonarea angajamentului postbelic total în favoarea multilateralismului şi asumarea unei politici a comerţului orientat către rezultat sau a comerţului dirijat a fost cea mai controversată componentă a noii politici comerciale *multitrack*. Datorită excedentului său comercial imens şi, se spunea, comportamentului său neloial, Japonia a fost principala ţintă a acestei schimbări de politică. Mulţi ani, America făcuse eforturi unilaterale pentru a restricţiona importurile japoneze; noua politică venea în completarea acestor eforturi

protecţioniste, în timp ce Statele Unite îşi intensificau presiunile ca Japonia să-şi deschidă piaţa pentru importurile americane. În trecut, SUA forţaseră Japonia să accepte restricţii voluntare la export ; acum, politicile comerciale orientatau spre rezultat putea fi caracterizate drept expansiune voluntară a importurilor. Deşi, în 1980, comerţul japonezo-american reprezenta doar un procentaj redus din comerţul global total, conflictele comerciale aspre şi continue între cele două mari economii ameninţau să perturbe întreaga economie globală, lăsând o amprentă de neşters asupra politicilor economice din ambele ţări. Adoptarea de către americani a politicii comerciale *multitrack* şi „asianizarea" politicii economice japoneze au fost, ambele, cel puţin într-o oarecare măsură, consecinţele conflictului dintre cele două state.

Primul pas important spre deschiderea pieţei japoneze l-a constituit discuţiile privind un comerţ orientat spre piaţă, selectiv în raport cu ramurile (MOSS – *Market-Oriented, Sector Selective*), începute la mijlocul anilor '80. SUA au ameninţat, implicit, că va spori barierele comerciale în faţa exporturilor japoneze dacă Japonia nu va deschide câteva sectoare închise pentru firmele americane ; aceste sectoare includeau telecomunicaţiile, microelectronica, echipamentele medicale şi farmaceutice şi silvicultura. Cea mai importantă problemă dezbătută în cadrul negocierilor a fost cea referitoare la semiconductori (cipuri de memorie ale computerului). Până la mijlocul anilor '80, când producătorii japonezi au înlăturat dominaţia americană de pe piaţa cipurilor, SUA au avut un avantaj substanţial în producţia de semiconductori. Producătorii americani i-au acuzat pe japonezi că vindeau aceste produse sub costul de producţie (*dumping*) şi că-şi protejau piaţa internă ; furioşi din cauza reducerii cotei lor de piaţă, producătorii americani au început să facă presiuni asupra guvernului pentru un „acces îmbunătăţit" pe piaţa japoneză. Mulţi americani au considerat că o dependenţă sporită faţă de producătorii străini reprezintă o ameninţare la adresa securităţii naţionale a Statelor Unite. Această îngrijorare nefundamentată a fost întreţinută de cartea din 1991 a lui Shintaro Ishihara, *The Japan That Can Say No*, în care se ameninţa cu încetarea exportului de cipuri spre Statele Unite.

În cele din urmă, SUA au triumfat asupra rezistenţei japoneze şi, în toamna anului 1986, a fost semnat Acordul Semiconductorilor, care avea să fie respectat timp de cinci ani. În opoziţie cu GATT şi cu politica comercială postbelică a Americii, acordul a dus la cartelizarea pieţei globale pentru un anumit produs. Furioasă din cauza segmentării în două a pieţei şi ca urmare a naturii discriminatorii a acestui acord, Comunitatea Europeană s-a opus Statelor Unite în această privinţă şi, în cele din urmă, un comitet al GATT a dat un verdict împotriva acordului. Totodată, prin creşterea preţului cipurilor, au pierdut atât consumatorii americani, cât şi producătorii de computere. Printre caracteristicile bizare ale acestor negocieri complexe s-a numărat cererea americană ca guvernul japonez, în pofida puternicei sale opoziţii, să accepte un aranjament de împărţire a pieţei de desfacere (care era, bineînţeles, ilegal din perspectiva normelor GATT). Într-o scrisoare „secretă", japonezii au acceptat că 20% din piaţa lor de desfacere era o „ţintă rezonabilă" pentru industria americană. Această concesie a fost scoasă la iveală imediat de către Administraţia Reagan. În timp ce japonezii considerau 20% drept „o ţintă rezonabilă", SUA o priveau ca pe o ţintă „obligatorie". Aceste divergenţe au sporit şi mai mult ostilitatea japonezo-americană.

Deşi Japonia a susţinut, ulterior, că a respectat ţinta cantitativă a cotei americane pe piaţa japoneză a cipurilor, SUA au fost de altă părere şi, în 1987, în termenii Secţiunii 301

a Legii Comerţului din 1974, au impus Japoniei taxe vamale punitive în valoare de 300 de milioane de dolari. În 1991, acordul a fost renegociat, iar ţinta de 20% a fost menţinută. Mulţi economişti americani, criticând Acordul Semiconductorilor ca fiind un exemplu de „unilateralism agresiv", au denunţat însăşi ideea comerţului dirijat. Pe de altă parte, Laura Tyson, primul preşedinte al U.S. Council of Economic Advisors din timpul Administraţiei Clinton, a apărat acordul, spre dezamăgirea multor economişti. În cartea sa *Who's Bashing Whom ?* (1992), pactul era apreciat drept „un succes limitat", deoarece stabiliza cota americană pe piaţa mondială şi putea pune bazele revigorării Silicon Valley. Astfel a început disputa în rândul economiştilor americani asupra orientării Statelor Unite spre comerţul dirijat.

În 1988, Statele Unite au făcut un alt pas important în direcţia comerţului dirijat. Prin Secţiunea 301 a Legii Comerţului din 1974, Congresul îl autorizase pe Reprezentantul Statelor Unite pentru Comerţ (USTR) să ia măsuri punitive (în special măsuri antidumping şi impunerea unor obligaţii vamale compensatorii) împotriva statelor descoperite că practică un comerţ „neloial". În practică, Secţiunea 301 a fost frecvent folosită pentru a constrânge partenerii comerciali ai Statelor Unite să accepte restricţii voluntare la export, pentru a evita măsurile punitive americane. Omnibus Trade and Competition Act (1988) a extins aplicarea Secţiunii 301 la un număr mult mai mare de state bănuite a practica un comerţ „neloial". Această modificare, mai nou cunoscută sub numele „Super 301", îl însărcina pe USTR să publice o listă anuală a statelor cu practici comerciale „neloiale" şi să negocieze cu ele modalităţile de eliminare a comportamentului ofensator. Dacă o ţară acuzată de comportament comercial „neloial" nu respectă cererile americane, USTR are dreptul să recurgă la represalii împotriva importurilor din acea ţară. În momentul în care Reprezentantul a găsit, pe bună dreptate, mai multe state vinovate, unele ţări mai mici au capitulat înaintea publicării listei, în timp ce, pe de altă parte, păcatele grave ale CEE în domenii precum politica agricolă au fost pur şi simplu trecute cu vederea. Deşi Japonia, Brazilia şi India au fost, toate, denunţate ca practicând politici comerciale neloiale, a fost evident că principala ţintă a Super 301 era Japonia.

Următorul efort deosebit a fost Iniţiativa privind Impedimentele Structurale (*Structural Impediments Initiative* – SII). Asemenea discuţiilor MOSS, scopul SII era „identificarea şi soluţionarea problemelor structurale din ambele ţări care constituie impedimente în calea echilibrării comerţului şi a balanţei de plăţi". Cel puţin în principiu, SII reprezenta o îmbunătăţire faţă de MOSS, deoarece urmau să fie analizate imperfecţiunile ambelor ţări. De asemenea, SII a lărgit domeniul negocierilor, întrucât viza, în mod explicit, şi problemele economice interne. Astfel, pe masa de discuţie a fost adus subiectul ratelor de economisire în Japonia şi SUA. Totuşi, în practică, discuţiile SII s-au dovedit a fi încă o încercare a Statelor Unite de a schimba politicile japoneze sau, măcar, practicile private de afaceri ale japonezilor. În mod natural, Japonia a privit cererile americanilor ca fiind nepotrivite şi deplasate. Din perspectiva lor, dezechilibrul balanţei de plăţi/ comerciale dintre cele două ţări se datora politicii macroeconomice americane şi ratelor foarte scăzute de economisire din Statele Unite. Administraţia Bush a fost reticentă în a recunoaşte aceste aspecte şi s-a opus creşterii impozitelor sau eliminării unor programe sociale interne. Cu alte cuvinte, SUA au considerat că de vină pentru conflictul comercial japonezo-american erau doar politicile japoneze şi trăsăturile structurale ale economiei nipone ; evident că japonezii nu au fost dispuşi să accepte o asemenea interpretare, astfel că, după negocieri îndelungate şi dure, rezultatele au fost minime.

La sfârşitul anilor ’80, economia americană era în recesiune. Politicile Administraţiei Reagan, inspirate de economia ofertei, nu numai că devastaseră balanţa comercială americană, dar eşuaseră şi în tentativa de creştere a ratei naţionale de economisire şi a ratei investiţiilor interne. Acestea din urmă s-au prăbuşit, iar datoria naţională a atins cote fără precedent. Între timp, rata de economisire în Japonia a rămas la aproximativ 20% din PNB, iar unii economişti o estimau chiar la 30%. Reducerea economiilor americanilor a fost parţial echilibrată de creşterea împrumuturilor externe ; la sfârşitul perioadei Reagan, datoria americană faţă de alte state crescuse de la aproximativ un miliard la patru miliarde de dolari. În momentul în care scriu aceste rânduri, datoria externă a Statelor Unite continuă să crească.

Declinul economic relativ al Statelor Unite, care fusese prima naţiune creditoare şi ajunsese prima naţiune debitoare a lumii, precum şi îngrijorările legate de dezindustrializare au devenit principalele preocupări politice. Aceste temeri au fost reflectate în cartea de mare succes a lui Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers* (1987). Argumentând că SUA au intrat într-un proces de declin inevitabil (precum Spania imperială în secolul al XVII-lea şi Marea Britanie la începutul secolului XX), această carte a fost publicată, din întâmplare, tocmai în timpul crahului bursier din octombrie 1987. Chiar dacă nu s-a referit la probleme importante, precum declinul ratei de creştere a productivităţii şi scăderea semnificativă a economiilor la nivel naţional, cartea a avut un impact puternic asupra gândirii americane. Tot mai mulţi americani şi-au dat seama că *reaganomia* a eşuat. Pe măsură ce importurile japoneze creşteau, iar muncitorii americani îşi pierdeau locurile de muncă, ei ştiau că se întâmpla ceva rău cu economia lor.

Succesorul preşedintelui Reagan, George Bush, s-a ocupat sporadic de moştenirea a ceea ce descrisese drept economia „voodoo” a ofertei, a lui Reagan. Încălcând promisiunea făcută în timpul campaniei electorale, de a nu mări impozitele, acesta a ajuns la o înţelegere cu Congresul dominat de democraţi în privinţa reducerii cheltuielilor/creşterii impozitelor, astfel fiind posibilă eliminarea graduală a deficitului bugetar federal. Mişcarea era curajoasă şi necesară, dar, în 1992, a constituit un factor important în înfrângerea lui Bush în faţa lui William Clinton. Culcându-se pe laurii victoriei asupra lui Saddam Hussein, preşedintele Bush a ignorat problemele din economie şi a luat în derâdere ceea ce el numea „treaba cu viziunea”. Clinton (care şi-a bazat campania pe promisiunile de a scădea impozitele, de a reduce deficitul bugetar şi de a relansa economia) susţinea că are o viziune privind revigorarea economiei americane, iar remarca sarcastică din timpul campaniei (*It’s the economy, stupid !*) i-a adus victoria guvernatorului de Arkansas. La fel ca Reagan, Clinton a intrat în funcţie cu o strategie grandioasă şi cu obiectivul declarat de a realiza consensul naţional ce va îndrepta ţara spre refomă şi redresare.

Runda Uruguay şi Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC)

La începutul anilor ’80, când Administraţia Reagan a lansat Runda Uruguay a negocierilor GATT, suportul american pentru liberul schimb era subminat de deficitul comercial imens al ţării şi de intensificarea concurenţei est-asiatică şi japoneză. Administraţia urmărea folosirea Rundei Uruguay pentru realizarea unei noi coaliţii interne care să favorizeze, în continuare, liberalizarea comerţului. Agenda, stabilită în bună măsură

de SUA, trebuia să se dovedească activă pentru cercurile de interese agricole, pentru sectorul în expansiune al serviciilor, în particular pentru comunitatea financiară, pentru sectorul high tech şi alte sectoare preocupate de protejarea drepturilor de proprietate intelectuală ; în ansamblu, aceste domenii nu fuseseră, până atunci, acoperite de GATT. Includerea lor în propunerea americană privind noi negocieri a reflectat schimbarea produsă în economia Statelor Unite (şi în alte economii industrializate), de la o economie tradiţională, bazată pe producţie, la o economie axată pe servicii şi înalta tehnologie. Obiectivele rundei erau foarte ambiţioase ; pe lângă reducerea barierelor comerciale, se aştepta formularea unor noi norme care să guverneze probleme precum subvenţiile la export, procedurile de reglementare a disputelor şi comerţul cu produse textile. Şi, într-adevăr, în cei opt ani de negocieri dure şi intense, Runda Uruguay a soluţionat un număr de probleme comerciale şi, de asemenea, a creat Organizaţia Mondială a Comerţului (OMC).

Statele Unite au iniţiat negocierile Rundei Uruguay, în pofida opoziţiei europene şi a multor state mai puţin dezvoltate. Europenii şi-au apărat politicile agricole, atenţia lor concentrându-se asupra unificării politice şi economice a Comunităţii Europene. Statele mai puţin dezvoltate erau îngrijorate de includerea pe agendă a serviciilor, a investiţiilor externe directe şi a drepturilor de proprietate intelectuală. Cu toate acestea, şi unii, şi ceilalţi, temându-se că SUA se vor întoarce la protecţionism, au hotărât fără tragere de inimă să urmeze exemplul american, sperând că un mecanism multilateral îmbunătăţit de reglementare a disputelor şi alte reforme vor reduce tendinţa tot mai accentuată a americanilor spre unilateralism comercial. Statele Unite au beneficiat de un sprijin moderat şi din partea Japoniei şi a grupului Cairns al exportatorilor agricoli, care se aşteptau, la rândul lor, să câştige de pe urma negocierilor.

După multe ezitări, Administraţia Clinton a hotărât să sprijine ratificarea Actului Final al Rundei Uruguay, semnat la 15 aprilie 1994, în Marrakech (Maroc), de 109 state. Acest acord important, ce a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1995, a creat OMC, care încorpora şi extindea regimul comercial al GATT. După cum comenta John Jackson (unul dintre cei mai renumiţi experţi în drept comercial), negocierile din cadrul Rundei Uruguay au fost, fără îndoială, cele mai extinse întreprinse vreodată şi duse la bun sfârşit de către o organizaţie internaţională. (Acordul era imens : conţinea 22.000 de pagini şi cântărea 174 de kilograme !) Deşi nu includea multe dintre obiectivele vizate de SUA, acordul a însemnat o realizare impresionantă.

Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA)

Înfiinţarea, în 1994, a Acordului Nord-American de Liber Schimb (*North American Free Trade Agreement* – NAFTA), între SUA, Canada şi Mexic, a reflectat încă o dată schimbarea de direcţie a Statelor Unite, dinspre multilateralism spre o politică economică externă *multitrack*. America a susţinut NAFTA, cel puţin iniţial, spre a-şi îmbunătăţi poziţia de negociere faţă de Uniunea Europeană ; mai târziu, regionalismul nord-american a devenit un scop în sine. NAFTA a determinat, de asemenea, o schimbare radicală a politicilor tradiţionale ale Mexicului şi ale Canadei, de menţinere a distanţei faţă de giganticul (şi nu întotdeauna agreabilul) lor vecin. Deşi aceste schimbări au motivaţii economice, factorii politici au fost importanţi în deciziile celor trei state.

Prima mişcare spre regionalismul nord-american a constituit-o Asociaţia de Liber Schimb Canada-SUA (ALS), din 1988. În perioada postbelică, forţele pieţei produseseră

schimbări în economia canadiană şi în cea americană şi determinaseră intensificarea legăturile lor economice. Creşterea comerţului şi a investiţiilor transfrontaliere a devenit importantă, mai ales pentru economia canadiană. ALS a apărut ca urmare a reorientării politicii economice istorice a Canadei, precum şi a poziţiei politice faţă de marele vecin din sud. De la sfârşitul secolului al XIX-lea, Canada a urmat o „Politică Naţională" al cărei scop explicit era construirea unei baze industriale şi a unei economii naţionale independente, în spatele unor bariere tarifare ridicate, o politică ce nu a adus rezultatele scontate. Dimpotrivă, tarifele canadiene au încurajat firmele americane să investească puternic în Canada şi să construiască o economie a fabricilor-filiale, care să deservească mica piaţă canadiană ; astfel, 80% din IED în Canada erau americane. Cel mai relevant exemplu este domeniul automobilelor, care a devenit aproape integrat după Pactul Automobilelor între Canada şi Statele Unite.

Începând cu pactul auto şi cu legarea dolarilor canadian şi american, în 1980, integrarea economică a celor două state s-a accelerat. IED canadiene în economia americană au crescut semnificativ. În 1985, peste 70% din exporturile Canadei se îndreptau spre SUA, iar peste 70% din importuri proveneau din SUA. În plus, aproape jumătate din aceste exporturi şi importuri implicau transferuri intrafirmă ale CMN canadiene şi americane. Astfel, comerţul şi IED au apropiat economiile canadiană şi americană.

Statele Unite doreau acest Acord de Liber Schimb (ALS), în parte, pentru a opri valul protecţionist cauzat de creşterea deficitului comercial american. Se mai dorea şi întărirea coaliţiei emergente în favoarea liberului schimb între sectorul serviciilor, firmele high tech şi corporaţiile multinaţionale ; de asemenea, se încerca creşterea presiunii asupra altor state, în special asupra celor din Europa Occidentală, pentru începerea Rundei Uruguay a negocierilor comerciale. ALS, alături de acordul comercial cu Israelul şi, mai târziu, cu întărirea APEC de către Administraţia Clinton au reprezentat „ameninţări strategice", avertismente în sensul că SUA aveau şi alte opţiuni decât Runda Uruguay. Această ameninţare pare să-şi fi atins obiectivul prin începerea rundei, în septembrie 1986, şi prin finalizarea ei cu succes.

Acordul de Liber Schimb Canada-SUA cuprindea prevederi importante, care aveau să accelereze forţele integrării economice a celor două ţări. Pe lângă scăderea nivelului general al tarifelor şi soluţionarea problemelor legate de investiţii, el conţinea noutăţi importante în procedurile de soluţionare a disputelor economice. Aceste evoluţii spre o mai mare interdependenţă a pieţelor erau importante, dar limitate, iar acordul nu a putut aborda, într-un mod adecvat, ramurile extrem de protejate ale siderurgiei, textilelor şi agriculturii. La insistenţa Canadei, au fost excluse şi problemele de ordin cultural. Cu toate acestea, acordul a contribuit foarte mult la integrarea serviciilor şi a producţiei industriale pe o bază regională nord-americană şi a pregătit calea pentru NAFTA.

Hotărârea canadiană de a iniţia discuţii privind NAFTA a fost parte a unei schimbări generale în ideologia economică, ce viza restrângerea statului bunăstării şi reducerea tarifelor şi a altor restricţii asupra IED (americane). Devenind ea însăşi o putere industrială majoră, Canada se putea alătura unui acord regional. Exista şi o mare îngrijorare din cauza apariţiei tendinţelor protecţioniste în SUA şi a deciziei Comunităţii Europene de a accelera ritmul de creare a pieţei unice. Canada dorea şi stabilirea unei proceduri cvasijuridice de rezolvare a disputelor, care să apere producătorii canadieni în faţa deciziilor arbitrare şi extrem de politizate ale oficialităţilor comerciale americane.

De asemenea, canadienii sperau într-o sporire a competitivităţii prin obţinerea unui acces sigur pe imensa piaţă americană, ceea ce oferea firmelor economii de scară.

Deşi unii critici au argumentat că NAFTA a rezultat în urma efortului american de a domina şi cuceri economic statele vecine, Mexicul a fost ţara care a iniţiat negocierile ce au condus la crearea NAFTA. Din considerente politice şi economice proprii, Statele Unite şi Canada au reacţionat pozitiv la iniţiativa mexicană. Negocierile, care au început în 1991 şi s-au încheiat prin semnarea tratatului în 1993, au reprezentat un moment istoric. Continentalismul nord-american se situa, ca amploare şi ambiţii, cu mult în urma mişcării spre unificarea politică şi economică europeană, dar NAFTA are o semnificaţie considerabilă pentru cele trei ţări implicate şi, probabil, pentru economia globală. Foarte important este şi faptul că NAFTA a semnalat încetarea puternicei opoziţii a Americii faţă de regionalismul economic.

Decizia Mexicului de a propune crearea NAFTA a implicat multe din raţiunile care conduseseră, mai înainte, la acordul canadiano-american. Între economia mexicană şi cea americană exista o relaţie apropiată datorită comerţului şi investiţiilor americane în Mexic. În momentul negocierii acordului, 70% din comerţul Mexicului se făcea cu SUA şi peste 60% din IED în Mexic proveneau de la firmele americane. De fapt, o serie de CMN, în majoritatea lor americane, au construit o zonă industrială imensă (*maquiladora*) pentru producerea şi asamblarea de componente, în partea mexicană a Rio Grande.

Pentru Mexic, miza era mult mai mare. În anii ’80, sub conducerea unor economişti şi tehnocraţi formaţi în Statele Unite, Mexicul şi-a asumat un program ambiţios de reforme politice şi economice. Asemenea reformelor similare din alte ţări latino-americane, ele au fost stimulate de criza datoriilor ţărilor mai puţin dezvoltate, de la începutul acelui deceniu, precum şi de conştientizarea eşecului strategiei de substituire a importurilor. Aderarea la NAFTA, credeau liderii mexicani, va consolida reformele vizând liberalizarea economică şi va convinge investitorii străini că guvernul mexican îşi va respecta angajamentele, acţionând pentru dereglementare şi deschiderea economiei faţă de comerţ şi investiţiile străine. În plus, asemenea Canadei, şi Mexicul fusese afectat de protecţionisul american şi, din această cauză, dorea garanţii că un asemenea comportament va înceta. Şi tot asemenea Canadei, Mexicul se temea de consecinţele negative ale unificării UE şi ale extinderii sale, prin includerea economiilor Europei de Est. Pe de altă parte, NAFTA urma să asigure firmelor mexicane un acces privilegiat pe piaţa americană şi să încurajeze multinaţionalele japoneze şi de alte naţionalităţi să investească în Mexic.

Decizia americană privind participarea la negocierile NAFTA a fost puternic influenţată de raţiuni politice, printre care şi necesitatea de a soluţiona problema emigraţiei mexicane. SUA îşi făcuseră un calcul foarte simplu : trebuia să accepte fie un val mai mare de imigranţi ilegali, fie mai multe produse prelucrate mexicane. Alegerea ultimei variante însemna că Statele Unite vor contribui la accelerarea industrializării economiei mexicane, suprapopulate şi sărace.

Mulţi considerau că un Mexic prosper şi stabil va fi un partener mai bun în lupta împotriva drogurilor. Aceste motivaţii politice au fost întărite şi de interese politice şi economice regionale interne, mai ales în Texas, precum şi de interesul tot mai mare al multor oameni de afaceri americani faţă de piaţa mexicană (în trecut, închisă, dar aflată în creştere) şi faţă de imensa rezervă de forţă de muncă ieftină a Mexicului.

Grupurile de interese interne din cele trei ţări au jucat roluri importante în formularea acordului. Mulţi au recunoscut că NAFTA (ca, de altfel, toate acordurile comerciale

regionale) va avea însemnate consecinţe distribuţionale pentru interesele economice, în toate cele trei ţări, şi va crea nu doar cîştigători, ci şi perdanţi. Un conflict important s-a concentrat asupra „normelor de origine" pentru produse, sectoarele automobilelor şi textilelor fiind puternic implicate în lupta politică pe această temă. Deoarece, spre deosebire de Comunitatea Europeană, NAFTA nu a stabilit tarife externe comune, era importantă formularea unor reguli asupra importurilor provenind din afara pieţei nord--americane ; s-a ajuns la o dispută considerabilă pe tema naturii acestor reguli. În timp ce industria americană de automobile îşi dorea foarte mult deschiderea pieţei mexicane pentru propriile sale produse, ea nu dorea ca Mexicul să devină o platformă de export pentru producătorii coreeni sau japonezi. Pe de altă parte, Mexicul dorea să-şi protejeze industria locală de componente auto şi, de asemenea, să încurajeze investiţiile externe ale japonezilor sau ale altor firme multinaţionale. Producătorii canadieni se temeau, la rândul lor, că vor fi afectaţi dacă normele de origine vor fi prea restrictive. În final, „cei trei mari" din industria americană de automobile şi-au atins multe dintre obiective, iar interesele canadiene şi mexicane au primit unele garanţii.

Conflictul asupra ratificării NAFTA

NAFTA a generat o dezbatere intensă şi înverşunată atât în Mexic, cât şi în SUA. Deşi ea s-a concentrat asupra termenilor acordului, în ambele ţări au existat reacţii puternice faţă de liberalizarea pieţei şi globalizarea economică, în general. Mexicanii care s-au opus NAFTA denunţau pericolele capitalismului dezlănţuit şi ameninţarea imperialismului american la adresa independenţei Mexicului. Oponenţii americani, conduşi de Ross Perot, se temeau că acordul va conduce inevitabil la „mexicanizarea" nivelului de trai american. În această confruntare, în ajutorul lui Perot a venit o surprinzătoare coaliţie de sindicate şi organizaţii ecologiste. Acestea erau preocupate de consecinţele integrării Statelor Unite, una dintre ţările cele mai avansate din punct de vedere economic şi democratic, cu o ţară nedezvoltată, cu forţă de muncă ieftină şi, după părerea lor, nedemocratică. Perot a anticipat că acordul va „aspira" firmele americane, care îşi vor muta producţia peste graniţă, spre a profita de munca ieftină din Mexic şi de standardele scăzute în privinţa mediului înconjurător, ducând la pierderea a sute de mii de locuri de muncă americane şi la o scădere drastică a salariilor. Însă detractorii americani ai NAFTA nu au reuşit să explice cum ar putea Mexicul – o economie al cărei PNB era, în 1993, a douăzecea parte din cel american şi ale cărei exporturi către SUA erau foarte mici – să provoace un asemenea dezastru în economia americană. În prima fază, Administraţia Clinton a oscilat în faţa acestei ofensive împotriva acordului, dar în final l-a susţinut şi a pretins că astfel se vor crea sute de mii de locuri de muncă pentru americani. Acordul, afirma un purtător de cuvânt guvernamental, va crea „locuri de muncă, locuri de muncă, locuri de muncă". Administraţia a încercat să atenueze reacţiile ostile, forţând Mexicul să accepte două acorduri colaterale referitoare la standardele de muncă şi la protecţia mediului, dar atacurile asupra NAFTA au continuat. Opoziţia continuă a sindicatelor, a ecologiştilor şi a altor grupuri din Statele Unite s-a datorat nu numai slabei aplicări a înţelegerilor privind standardele de muncă şi mediul, ci şi preocupării faţă de problema mai amplă a globalizării economice şi a presupuselor ei consecinţe negative asupra locurilor de muncă, salariilor şi mediului. Oponenţii NAFTA consideră

că globalizarea îi dezavantajează pe muncitorii americani, deoarece măreşte importul de produse şi exportul de locuri de muncă.

Efectele NAFTA

Scopul principal al tratatului a fost liberalizarea comerţului şi facilitarea investiţiilor externe directe pe continentul nord-american. Acordul conţinea prevederi pentru eliminarea, într-un interval de zece ani, a celor mai multe bariere comerciale asupra produselor industriale ; printre sectoarele relevante se numărau automobilele, piesele auto şi textilele. În cazul majorităţii produselor agricole, barierele urmau să fie eliminate într-un interval de cincisprezece ani. Având în vedere că, la începutul negocierilor, Mexicul avea bariere comerciale mai mari decât cele americane, aceste prevederi au avantajat mai mult SUA decât Mexicul. Mult mai controversată a fost îndepărtarea barierelor asupra IED ; firmelor urmau să li se garanteze tratament naţional, iar obligaţiile de performanţă urmau să fie eliminate. Acordul includea, de asemenea, prevederi asupra liberalizării pieţei serviciilor financiare, a telecomunicaţiilor şi a altor pieţe de servicii. A fost instituit un mecanism de soluţionare a disputelor, precum şi garanţii pentru drepturile de proprietate intelectuală.

Prin acest acord, regionalizarea serviciilor şi a producţiei s-au accelerat într-un număr de sectoare-cheie. Spre exemplu, fluxul componentelor de producţie americană spre Mexic, asamblarea lor în Mexic şi lansarea produsului finit pe piaţa americană au stimulat puternic regionalizarea producţiei, în special în domeniul automobilelor, al electronicii şi al textilelor. Efortul sporit de a integra fizic continentul, prin dezvoltarea sistemelor de transport transfrontalier, este un exemplu demn de remarcat al restructurării economiei continentale. De-a lungul deceniilor, sistemul feroviar canadian se orientase pe axa est-vest, pentru a unifica ţara în plan economic şi politic. Însă, o dată cu înfiinţarea NAFTA, Canadian National Railway a achiziţionat Illinois Central pentru crearea unei legături nord-sud ; de asemenea, se creează – e drept, într-un ritm foarte lent – o infrastructură care traversează graniţa mexicano-americană. Se va ajunge, până la urmă, la crearea unui sistem de transport nord-american care va conduce la o piaţă continentală nord-americană mai integrată.

Ar trebui privite cu scepticism eforturile de a face o evaluare precisă a consecinţelor economice pe termen scurt ale NAFTA. Economiştii recunosc că le lipsesc instrumentele necesare, iar o serie de schimbări au estompat impactul acordului asupra fluxurilor comerciale, ocupării forţei de muncă şi a altor factori. În anii care au urmat aprobării NAFTA, economiile Mexicului şi ale Statelor Unite au fost afectate de forţe economice mai puternice decât însăşi NAFTA ; spre exemplu, criza monedei mexicane, peso, izbucnită în decembrie 1994, a costat această ţară aproximativ un milion de locuri de muncă şi a condus la o scădere cu 25% a salariilor. În acelaşi timp, Statele Unite s-au bucurat de un boom economic care nu a avut nici o legătură cu NAFTA. Deşi criticii acordului au accentuat asupra deficitului comercial american sporit cu Mexicul, acesta se explică de fapt prin boom-ul din economia americană, din anii ’90. Simţul comun arată că impactul negativ sau pozitiv al economiei mexicane asupra celei americane, care este de douăzeci de ori mai mare, este neglijabil. Deoarece economia mexicană este atât de mică, impactul NAFTA asupra ei a fost important şi, totodată, pozitiv.

Diferenţele în performanţa economică explică în mare măsură ceea ce criticii califică drept impactul negativ al NAFTA asupra balanţei comerciale americane. Politicile

macroeconomice sunt factorul determinant cel mai important al şomajului şi al întregii bunăstări economice a societăţii. Totuşi, un acord comercial precum NAFTA are impact asupra distribuţiei locurilor de muncă pe sectoare industriale şi regiuni geografice ; spre exemplu, NAFTA a determinat, cu siguranţă, pierderea a sute de locuri de muncă în cadrul industriei de confecţii americane, dar a creat altele noi, în alte ramuri. În ansamblu, acordul a avut doar un impact redus asupra forţei de muncă şi a salariilor americanilor.

NAFTA a grăbit industrializarea Mexicului şi a accelerat restructurarea industriei de automobile nord-americane. De vreme ce aproximativ 20% din costurile de producţie în industria auto se datorează cheltuielilor cu forţa de muncă, iar salariul mediu în fabricile americane erau, în 1998, de aproximativ 16,75 dolari pe oră, faţă de salariul mediu de 8,60 dolari pe zi în Mexic, producătorii mexicani şi consumatorii americani au beneficiat de pe urma NAFTA. Companiile auto japoneze şi-au mutat în Mexic o parte din producţia lor pentru piaţa nord-americană. Componentele auto produse în cele 600 de fabrici, cu un total de 150.000 de muncitori, reprezintă 12% din exportul de produse prelucrate al Mexicului. Totuşi, chiar dacă NAFTA a creat în Mexic un mediu îmbunătăţit pentru IED americane şi ale altor naţiuni, nu s-a făcut simţit efectul de „aspirare". În primii trei ani de existenţă ai NAFTA, totalul IED americane în Mexic a crescut semnificativ. Deşi această cifră este mare pentru Mexic, ea nu reprezintă decât mai puţin de 1% din totalul pe care Canada şi SUA l-au investit împreună, în fiecare an, în fabrici şi utilaje. Aceste investiţii au ajutat Mexicul, fără să afecteze prea mult economia americană.

La o privire retrospectivă, NAFTA a constituit o victorie a la Pyrrhus şi o înfrângere grea pentru liberalizarea comerţului pe viitor. Disputa aprigă asupra ratificării sale, precum şi acuzaţiile necugetate şi nefondate ale lui Ross Perot, Patrick Buchanan şi ale altora au înrăutăţit atmosfera prin descrieri ale consecinţelor negative ale globalizării. Administraţia Clinton nu a informat corect publicul asupra a ceea ce poate şi nu poate face comerţul, atunci când purtătorul său de cuvânt a susţinut că NAFTA va crea „locuri de muncă, locuri de muncă, locuri de muncă". Administraţia a făcut şi unele afirmaţii încă neconcretizate, în sensul că NAFTA va contribui la democratizarea şi dinamizarea Mexicului, care va deveni un partener politic şi economic puternic al Statelor Unite ale Americii. Disputa aprigă asupra NAFTA i-a întors pe muncitori, ecologişti şi pe mulţi alţii împotriva liberalizării comerţului şi a devenit un factor major în înfrângerea în 1997 a propunerii legislative *fast-track*. Şi pentru ce? E greu de crezut că regionalismul nord-american a adus avantaje consumatorilor americani sau economiei americane, în ansamblu. Nu se ştie dacă pentru Canada şi Mexic a fost mai benefic decât ar fi putut să fie liberalizarea comercială multilaterală. Cert rămâne faptul că NAFTA a adus beneficii industriei auto americane şi altor industrii protejate prin intermediul acordului NAFTA. Totuşi, întreaga economie americană ar fi câştigat chiar mai mult dacă Statele Unite ar fi continuat să urmărească liberalizarea comercială multilaterală.

Extinderea spre sud

Din anii '90, America Latină a devenit o piaţă tot mai importantă pentru SUA, iar în iunie 1990, preşedintele George Bush şi-a lansat propunerea intitulată „Iniţiativa Americilor", o viziune asupra unei zone de liber schimb a emisferei de vest, din Alaska în Tierra del Fuego. În pofida menţinerii barierelor ridicate la importuri, în special în

industria de înaltă tehnologie şi cea auto, guvernele latino-americane au reacţionat cu entuziasm la această propunere. Criza datoriilor din anii ’80 şi implementarea politicilor de ajustare structurală au determinat majoritatea ţărilor din America Latină să înceapă să renunţe la strategia substituirii importurilor şi să reducă barierele comerciale. Până şi Brazilia, care avusese cel mai înalt nivel al protecţiei importurilor şi politica industrială cea mai agresivă, dar care adoptase deja reforme importante, şi-a arătat interesul faţă de propunerea lui Bush. Posibilitatea unei largi deschideri a imensei pieţe americane în faţa exporturilor lor a atras atenţia Braziliei şi a altor ţări latino-americane.

După un hiatus de câţiva ani, în timpul cărora americanii s-au confruntat cu înverşunare în privinţa NAFTA, Administraţia Clinton a revenit la ideea liberului schimb în emisfera vestică. În decembrie 1994, la Conferinţa de la Miami, administraţia a propus extinderea cadrului NAFTA la întreaga emisferă. La acest summit s-a căzut de acord asupra începerii negocierilor în vederea creării, începând cu anul 2005, a Zonei de Liber Schimb a Americilor. S-au creat grupuri de lucru tehnice care să elaboreze un plan, iar negocierile au început. Totuşi, condiţiile din America Latină s-au modificat semnificativ între iniţiativa din 1990 a lui Bush şi propunerea din 1994 a lui Clinton privind Zona de Liber Schimb a Americilor, iar entuziasmul guvernelor latino-americane pentru un bloc economic al emisferei de vest a dispărut.

Deşi latino-americanii îşi doreau în continuare accesul pe piaţa americană, ei aveau mari reţineri în privinţa unei asocieri apropiate cu SUA şi în privinţa costurilor mari ale unei liberalizări accelerate a pieţei. La sfârşitul anilor ’90, America Latină suferea, după cum spune Sidney Weintraub, de o „extenuare a restructurării”. Închiderea sectoarelor industriale necompetitive şi efectul tarifelor mici asupra competiţiei au sporit riscul unei contralovituri politice. Datorită acestor preocupări, Brazilia şi alte ţări au încetinit reducerea barierelor la import, care în 1998 se menţineau ridicate, în comparaţie cu standardele globale. Mai mult decât atât, latino-americanii au devenit mai sceptici cu privire la disponibilitatea Statelor Unite de a reduce barierele comerciale şi de a renunţa la utilizarea punitivă a Secţiunii 301 a Legii Comerţului din 1974 ; aceştia se temeau, de asemenea, că legăturile politice şi economice mai apropiate le vor compromite independenţa. La rândul lor, Statele Unite şi-au exprimat interesul pentru extinderea cooperării în domenii precum securitatea, mediul şi traficul de droguri.

Acordurile comerciale subregionale s-au răspândit în întreaga Americă Latină. Fiecare implicând doar câteva ţări, aceste acorduri reflectă diversitatea continentului latino-american şi nivelul său scăzut de integrare fizică şi/sau economică. Cel mai important pact comercial regional din America Latină este Mercosur, semnat în martie 1991 între Brazilia, Argentina, Paraguay şi Uruguay, împreună cu câţiva membri asociaţi. Pentru economiile acestei regiuni, un acord lax era mult mai atractiv decât structura rigidă a NAFTA, iar acceptarea sa reprezenta o schimbare politică majoră. În timp ce unul din scopurile Mercosur era acela de a modera rivalitatea istorică dintre Brazilia şi Argentina, pactul putea fi înţeles şi ca o expresie a ambiţiei Braziliei de a-şi impune hegemonia asupra statelor vecine. Brazilia a susţinut puternic crearea Zonei Sud-Americane de Liber Schimb (SARTA), care să integreze celelalte acorduri subregionale cu Mercosur. Nu este tocmai clar dacă SARTA era stimulată mai mult de dorinţa de a îmbunătăţi poziţia latino-americanilor într-o eventuală situaţie de negociere cu SUA sau de dorinţa de a crea o zonă economică de liber schimb sud-americană, independentă de SUA. În final, se

poate afirma că Brazilia a rezistat cu hotărâre în faţa presiunilor americane de a include America Latină într-o structură extinsă a NAFTA.

Propunerea formulată de Administraţia Clinton privind o Zonă de Liber Schimb a Americilor depindea de adoptarea de către Congres a legislaţiei *fast-track*, care ar fi permis administraţiei să înceapă negocierile cu Chile, pentru aderarea acestei ţări la NAFTA. Însă legislaţia *fast-track* a fost, până la urmă, blocată de impasul politic în care se afla politica comercială, impas ce apăruse în timpul conflictului asupra ratificării NAFTA. O coaliţie puternică formată din sindicate, organizaţii ecologiste şi interese de afaceri protecţioniste, aliată cu elemente importante ale Partidului Democrat, a căzut de acord asupra susţinerii legislaţiei *fast-track* doar dacă Zona de Liber Schimb a Americilor şi toate acordurile economice ulterioare vor include prevederi obligatorii asupra drepturilor muncitorilor şi protecţiei mediului. Pe de altă parte, liderii republicani din Congres s-au opus vehement autorităţii *fast-track*, dacă prevederile privind standardele de muncă şi protecţia mediului nu erau eliminate. Pus în faţa unui asemenea impas, în timpul crizei din 1997, preşedintele Clinton şi-a retras cererea pentru aprobarea *fast-track*, astfel sfârşindu-se, cel puţin pentru viitorul apropiat, efortul extinderii NAFTA spre sud.

Schimbarea tonului discursului Administraţiei Clinton, de la susţinerea slabă a NAFTA la sprijinirea entuziastă a expansiunii sale către întreaga emisferă vestică, merită atenţia noastră. Poziţiile oficiale ale Administraţiilor Reagan şi Bush faţă de NAFTA, ca mecanism eficient de încurajare a participării Europei de Vest la Runda Uruguay, au fost benefice din punct de vedere politic şi economic; ameninţarea cu o regionalizare nord-americană a atras atenţia europenilor şi a condus la succesul rundei. Convertirea ulterioară a Administraţiei Clinton la regionalismul nord-american, văzut ca un scop în sine şi nu ca un pas spre un sistem comercial multilateral, a fost regretabilă; cele mai multe beneficii ale NAFTA s-au limitat doar la un număr redus de interese protejate ale producătorilor mexicani, canadieni şi americani. Extinderea NAFTA prin includerea Americii Latine va fi o politică greşită dacă această iniţiativă nu va face parte dintr-o evoluţie continuă spre un sistem comercial multilateral.

Strategia economică a Administraţiei Clinton

Până la numirea sa în funcţia de preşedinte, Bill Clinton a urmat o strategie economică de redresare a economiei americane şi de recâştigare a competitivităţii americane pe piaţa globală. În timp ce politicile Administraţiilor Reagan şi Bush au fost axate pe creşterea încrederii în piaţă, strategia adoptată de Clinton s-a bazat pe ipoteza că guvernul federal ar trebui să joace rolul principal în căutarea soluţiilor pentru problemele sociale şi economice ale Americii. Administraţia sa considera că sistemul naţional risipitor şi costisitor al sănătăţii publice (Medicare şi Medicaid) şi al bunăstării sociale trebuiau reformate, că baza industrială (care începuse să se atrofieze din cauza valorii mari a dolarului şi a importurilor japoneze) trebuia reconstruită printr-o politică industrială (sau tehnologică) naţională şi că „autostrada informaţiei" a vicepreşedintelui Al Gore trebuia concepută astfel încât să stimuleze „economia informaţională", la fel cum, în anii '50, sistemul naţional de autostrăzi al preşedintelui Dwight D. Eisenhower stimulase economia producţiei de masă.

Ministrul Muncii, Robert Reich, a preluat această funcţie cu un ambiţios plan de investiţii masive în educaţie şi în pregătirea muncitorilor, în vederea creşterii calificării

forţei de muncă americane. Întreaga strategie a administraţiei privind revigorarea economică şi creşterea competitivităţii americane urma să fie implementată de un „stat-major" economic nou-creat, National Economic Council, condus de Robert Rubin, o figură marcantă în sectorul băncilor de investiţii de pe Wall Street, care avea să devină, după puţin timp, ministru de Finanţe. Vai ! Lucrurile nu au evoluat aşa cum plănuiseră noul preşedinte şi echipa sa. După cum arăta Bob Woodward în cartea sa de succes *The Agenda : Inside the Clinton White House* (1994), planurile ambiţioase de refacere a economiei americane s-au ciocnit de realitatea economică, iar după un an administraţia a revenit la o agendă economică internă mult mai modestă[56].

Politica economică externă a preşedintelui se inspira din doctrina geoeconomiei, care a influenţat puternic gândirea naţională la sfârşitul anilor '80 şi începutul anilor '90. Exponenţii ei afirmau că, după Războiul Rece, competiţia economică între naţiuni a înlocuit preocupările anterioare asupra securităţii militare ; ei argumentau că imensul excedent comercial japonez era cea mai mare ameninţare căreia trebuia să-i facă faţă America şi că Japonia urmărea în mod intenţionat să distrugă, una după alta, ramurile industriale americane de înaltă tehnologie. Multe asemenea idei erau împărtăşite de membri importanţi ai echipei economice a lui Clinton, care susţineau măsuri economice dure împotriva Japoniei. Ameninţările cu represalii severe, în situaţia în care Japonia nu-şi va deschide piaţa automobilelor şi alte pieţe, au accentuat conflictul între SUA şi Japonia, dar au dat satisfacţie sindicatelor, ramurilor industriale high tech şi altor interese interne. În cele din urmă, după un conflict economic aprig şi aproape dezastruos, au triumfat spiritele lucide din cadrul administraţiei, iar preocupările de securitate au fost reafirmate drept esenţiale pentru politica externă americană.

Triumful geoeconomiei

Accentul iniţial al Administraţiei Clinton asupra securităţii economice a reflectat climatul intelectual al acelor vremuri[57]. O serie de cărţi alarmiste, precum cea a lui Lester Thurow, *Head to Head : the Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America* (1992), a lui Jeffrey Garten, *A Cold Peace : America, Japan, Germany, and the Struggle for Supremacy* (1992) şi cea a lui Clyde Prestowitz, *Powernomics : Economics and Strategy after the Cold War* (1991), susţineau că problemele economice internaţionale au înlocuit preocupările legate de securitatea militară din era Războiului Rece. Aceste cărţi prezentau o economie americană ce părea a suferi din cauza „dezindustrializării", a imensului excedent de plăţi/comercial japonez şi a unei grave recesiuni. Se considera că pentru depăşirea declinului economiei americane şi pentru refacerea competitivităţii Americii, se impuneau acţiuni ferme. Mulţi intelectuali şi lideri politici americani, printre care şi membri marcanţi ai Administraţiei Clinton, au considerat că geoeconomia a luat locul geopoliticii în lumea de după Războiul Rece. Într-un discurs politic important, preşedintele declara că Statele Unite erau asemenea unei corporaţii-gigant, angrenată într-o luptă concurenţială acerbă cu alte naţiuni pentru supravieţuirea economică, astfel că principala sarcină a guvernului federal era aceea de a spori competitivitatea internaţională a economiei americane. Preşedintele Clinton credea că această competiţie economică internaţională va determina poziţia naţiunilor în plan global.

Politicile comerciale, reformulate în direcţia promovării intereselor politice şi economice ale Americii, erau componenta-cheie a strategiei economice a administraţiei. Oficialităţile

de la Washington considerau că, în noua economie informaţională, scopul principal al politicii comerciale trebuia să fie promovarea industriei de înaltă tehnologie a Americii şi crearea unor locuri de muncă mai bine plătite pentru muncitorii americani. Mai mult decât atât, politicile comerciale trebuiau să promoveze noua agendă de politică externă a administraţiei. Înalţi oficiali susţineau remodelarea lumii, prin comerţ, după imaginea Americii ; această idee a devenit tot mai importantă în calculele administraţiei. Făcând referire la efortul de a transforma China într-o democraţie şi într-o economie de piaţă, Mickey Kantor, Reprezentantul SUA pentru comerţ în cadrul Administraţiei Clinton, afirma : „Comerţul şi economia nu mai reprezintă o sferă diferită de restul politicii externe americane". Această schimbare s-a materializat printr-o puternică ofensivă economică împotriva Japoniei, care a ameninţat legăturile de securitate dintre cei doi importanţi aliaţi politici.

Disputa comercială americano-japoneză

În cadrul Administraţiei Clinton existau o serie de revizionişti care susţineau că japonezii jucau pe scena economică după propriile reguli, care erau neloiale. Ei argumentau că, din moment ce Războiul Rece se sfârşise, iar Japonia avea nevoie de America mai mult decât avea America nevoie de Japonia, Washingtonul trebuia să adopte o atitudine mai dură faţă de japonezi şi faţă de alţi parteneri neloiali. În opinia lor, Statele Unite trebuiau să-şi utilizeze puterea economică pentru a transforma Japonia şi pentru a o face „să semene mai mult cu noi", iar acest scop trebuia să fie unul central în strategia economică a administraţiei. Sfârşitul Războiului Rece şi dispariţia ameninţării sovietice i-a determinat pe mulţi americani să identifice Japonia şi excedentul său persistent de plăţi/comercial drept o ameninţare la adresa economiei şi chiar a securităţii Statelor Unite. Credinţa acestor revizionişti că Japonia trebuia să fie schimbată pentru binele Americii a contribuit semnificativ la înăsprirea atitudinii americanilor faţă de japonezi.

Principalele obiective ale ofensivei comerciale a administraţiei împotriva Japoniei au fost reducerea excedentului comercial japonez şi deschiderea economiei japoneze în faţa mărfurilor americane, în special a exporturilor de înaltă tehnologie. Printr-o politică comercială mai activă se urmărea, de asemenea, să se pună capăt favorurilor asigurate Japoniei şi altor ţări, atunci când SUA au acceptat, în interesul solidarităţii contra ameninţării sovietice, închiderea pieţelor aliaţilor ei, în timp ce economia americană fusese lăsată deschisă şi total neprotejată, pe întreaga perioadă a Războiului Rece. Aceasta a creat condiţiile discriminării vest-europenilor faţă de produsele agricole americane şi a discriminării japonezilor faţă de produsele prelucrate americane. După sfârşitul Războiului Rece, mulţi au susţinut că Statele Unite ar trebui să facă din accesul pe piaţa sa o pîrghie pentru deschiderea acestor economii. Trecerea la o politică comercială agresivă a fost puternic influenţată şi de politica internă. Administraţia considera că ofensiva împotriva Japoniei se va dovedi populară în rândul electoratului american şi că, în particular, va atrage sindicatele şi sectoarele industriale de înaltă tehnologie, precum cele din Silicon Valley, care susţinuseră alegerea lui Clinton şi se confruntau cu o acerbă competiţie japoneză. Politica dură a administraţiei faţă de Japonia avea tendinţa de a subordona angajamentele internaţionale şi preocupările de politică externă unor imperative politice interne.

Teoria comerţului strategic asigura fundamentul intelectual al susţinerii agresive de către administraţie a comerţului dirijat şi a promovării exportului. O serie de membri

marcanţi ai administraţiei considerau că succesul economic japonez se datora folosirii eficiente a politicii comerţului strategic, industrializarea rapidă a Japoniei şi competitivitatea sa internaţională datorându-se politicilor industriale şi comerciale ale guvernului. În consecinţă, aceştia au susţinut ca SUA să ia drept exemplu, în eforturile de a-şi promova interesele politice şi economice, folosirea strategică a comerţului de către Japonia. Mulţi au afirmat că administraţia ar trebui să susţină „industriile de tip comerţ strategic" – acele industrii în cadrul cărora economiile de scară necesită pieţe mai vaste decât cele ale ţărilor individuale şi în cadrul cărora producătorii obţin avantaje pe curba cunoaşterii care le permit să-şi lase în urmă competitorii, de la o generaţie de produse la alta[58].

Susţinătorii acestor legături între politica industrială şi cea comercială considerau că industriile strategice cuprinzând „vârfurile incontestabile" ale economiei erei informaţionale trebuiau protejate în faţa neloialităţii şi a politicilor de pradă ale Japoniei şi ale altor state. În mod evident, acest obiectiv important de protecţie a industriilor strategice nu putea fi lăsat doar în grija OMC şi a funcţionarilor internaţionali. După cum argumenta Laura D'Andrea Tyson, lentoarea soluţionării conflictelor în domeniul politicii comerciale putea distruge ramurile industriale şi firmele americane. Administraţia Clinton susţinea că Statele Unite nu aveau altă soluţie decât să urmeze o politică comercială orientată înspre rezultat – care să garanteze efecte precise şi rapide ale negocierilor comerciale. Mai mult decât atât, aceştia credeau că administraţia trebuia să împiedice Japonia să-şi utilizeze piaţa internă ca un sanctuar al producătorilor japonezi, politică ce le-ar permite acestora să realizeze economii de scară şi profituri mari, prin care să captureze, succesiv, ramurile industriale de înaltă tehnologie.

Câteva aspecte ale politicii administraţiei faţă de Japonia merită o atenţie deosebită. În timp ce continua să impună cote sau „restricţii voluntare la export" asupra importurilor japoneze pe piaţa americană, administraţia înteţea cererile pentru „cote voluntare de import" sau „extinderea voluntară a importurilor" de mărfuri americane pe piaţa japoneză. Aceste cereri atestă o abordare egocentrică a problemelor comerciale. În trecut, SUA făcuseră presiuni asupra Japoniei pentru a-şi deschide piaţa, dar procedase astfel în interesul tuturor ţărilor excluse de pe acea piaţă. Spre exemplu, deschiderea pieţei cărnii de vită a fost în avantajul exportatorilor australieni. În această privinţă, pentru o vreme, presiunile americane pentru a determina Japonia să-şi deschidă piaţa au contribuit la sistemul comercial multilateral. Pe de altă parte, politicile comerciale orientate înspre rezultat, practicate de Administraţia Clinton, intenţionau să constrângă Japonia să importe cantităţi specifice de produse americane.

Dacă Administraţia Reagan a practicat comerţul dirijat doar sporadic, pentru a da satisfacţie intereselor protecţioniste, Administraţia Clinton l-a adoptat cu entuziasm, făcând din el o componentă-cheie a întregii sale strategii politice şi economice. Este demn de notat că eforturile americane anterioare de a deschide economia japoneză fuseseră benefice pentru consumatorii japonezi şi câtorva sectoare importante ale economiei japoneze. Presiunile americane pentru abrogarea legislaţiei japoneze discriminatorii împotriva supermagazinelor avuseseră succes pentru că reforma era susţinută şi de o serie de puternice medii de afaceri japoneze. Dar strategia Administraţiei Clinton era proiectată în mod special pentru a avantaja exportatorii americani. Această politică egoistă a făcut ca, în ciuda previziunilor optimiste ale administraţiei, ofensiva comercială împotriva Japoniei să nu fie sprijinită nici de alte state, nici de grupuri semnificative de interese din Japonia, iar din partea economiştilor americani au venit critici severe.

Poziţia dură a administraţiei faţă de Japonia a fost afirmată la Summitul Miyazawa-Clinton de la Tokyo, în vara anului 1993. Cererile americane, în mod paradoxal incluse într-un text intitulat *U.S.-Japan Framework for a New Economic Partnership* (*Documentul-cadru Japonia-SUA pentru un Nou Parteneriat Economic*), cuprindeau reforme instituţionale şi economice ale căror efecte erau reducerea semnificativă a excedentului comercial al Japoniei şi creşterea importurilor de produse americane în Japonia. Pentru a realiza aceste obiective, SUA au cerut ca Japonia să urmeze o politică economică mult mai expansionistă. Administraţia dorea, de asemenea, un angajament japonez privind importul unor cantităţi specifice de mărfuri americane, în anumite sectoare economice. Pentru a evita, de această dată, situaţia în care Japonia ar accepta cererile americane, pentru ca apoi să nu-şi îndeplinească angajamentele, oficialii americani au propus ca aceste două guverne să stabilească mijloace cuantificabile şi obiective pentru măsurarea progresului înregistrat în deschiderea pieţei japoneze pentru produsele americane. Componenta-cheie a acestei cereri americane vizând un comerţ dirijat era ca Japonia să-şi sporească semnificativ importurile de automobile şi componente auto de producţie americană.

Un conflict mai puternic asupra importurilor de componente auto/automobile a apărut la sfârşitul verii anului 1994, când Reprezentantul Statelor Unite pentru comerţ, Kantor, a prezentat Japoniei un ultimatum, prin care aceasta fie importa un anumit număr de automobile şi de componente auto americane, fie se vor impune obligaţii vamale de 100% pentru anumite modele de automobile japoneze de lux. Aceste cereri erau modelate după Acordul Semiconductorilor din 1986, care avantajase producătorii americani şi convinsese administraţia că stabilirea unei ţinte specifice şi măsurabile privind importurile îi va forţa pe japonezi să respecte acest acord. Strategia reflecta sentimentul larg răspândit la Washington, exprimat de C. Fred Bergsten, director al Institute for International Economics, potrivit căruia, deşi micşorase semnificativ barierele comerciale formale, Japonia se făcea vinovată de practici de excludere şi aranjamente informale secrete, care restricţionau efectiv importurile pe piaţa japoneză. (Un exemplu frapant se referă la barierele impuse asupra importurilor de mere din statul Washington, despre care japonezii au reclamat că au introdus boli ale plantei, în Japonia.) În consecinţă, noua tactică pentru soluţionarea „problemei japoneze" privea folosirea influenţei economiei americane pentru a impune Japoniei ţinte la importuri – obiective tangibile şi indicatori tangibili de succes sau eşec –, în loc de a se aştepta ca Japonia să-şi îndeplinească angajamentele.

Întrucât cea mai mare parte a deficitului comercial american cu Japonia era în domeniul automobilelor şi al componentelor auto, conflictul era de o importanţă deosebită pentru administraţie. În timp ce firmele japoneze câştigaseră 22% din piaţa auto americană, firmele americane obţinuseră doar 1% pe piaţa japoneză. De nenumărate ori, Japonia promisese să-şi deschidă piaţa automobilelor, precum şi alte pieţe, pentru ca în final să nu se ţină de cuvânt. Prin stabilirea şi, mai ales, prin impunerea unui indicator obiectiv al gradului în care Japonia se va conforma angajamentului său, preşedintele dorea să arate poporului american, în particular sindicatelor şi altor grupuri din Partidul Democrat, că realizase ceea ce nu reuşiseră ultimii cinci preşedinţi. Politica lui Clinton se fundamenta, în mare parte, pe dorinţa acestuia de a construi o nouă coaliţie favorabilă Partidului Democrat, care să înlocuiască amalgamul slăbit al *New Deal*-ului ; comerţul dirijat ţintea mai multe grupuri diferite (de exemplu, industriile de înaltă tehnologie, dar şi sindicatele din industria grea).

De asemenea, strategia făcea apel la nucleul dur al democraţilor care doreau un guvern activ. În plus, administraţia putea „să transmită un mesaj" economiilor nouindustrializate din zona Asia-Pacific, în sensul că Statele Unite nu vor mai tolera folosirea strategiei japoneze de creştere susţinută prin export, în cadrul căreia accesul nelimitat pe piaţa americană s-a făcut fără deschiderea reciprocă a pieţelor japoneze pentru produsele americane. Considerând că o cauză majoră a declinului industrial înregistrat de SUA o reprezentau modelul economic şi politica comercială niponă, administraţia dorea să împiedice răspândirea lor în Asia de Sud şi de Sud-Est.

Japonezii au respins vehement argumentul american potrivit căruia prin Acordul Semiconductorilor se garanta firmelor americane un procent numeric pe piaţa japoneză a cipurilor, ceea ce ar fi constituit un precedent pentru cote la importurile de automobile şi de componente auto. Ei considerau cererile Administraţiei Clinton un efort concertat de subminare a elementelor-cheie ale strategiei economice şi a puterii japoneze. Observând că succesul economic postbelic al Japoniei s-a datorat doar câtorva sectoare, foarte importante totuşi, în particular, celui al automobilelor şi al produselor electronice de larg consum, negociatorii niponi şi-au dat seama că, prin acceptarea unor cote numerice, s-ar oferi Statelor Untite controlul asupra dezvoltării unor sectoare critice ale economiei japoneze. Cererile lui Clinton de garantare a accesului pe piaţa japoneză ameninţau însăşi natura sistemului productiv japonez, cu accentul său pe grupurile industriale compacte (*keiretsu*). De fapt, mulţi japonezi considerau că scopul ultim al politicii administraţiei americane consta în subminarea acestor surse ale puterii economice japoneze şi ale stabilităţii politice interne, precum *keiretsu* şi angajarea pe viaţă. Aceştia credeau că acceptarea oricărei concesii în sectorul automobilelor nu va face altceva decât să încurajeze în continuare cererile americanilor. De aceea, japonezii s-au opus oricărui compromis. În consecinţă, Japonia şi SUA s-au trezit implicate în ceva mult mai serios decât o controversă economică sau comercială. Ciocnirea dintre cele două state aliate a escaladat într-un conflict politic, în care ambele şi-au dat seama că erau vizate probleme fundamentale ale securităţii economice şi suveranităţii naţionale. Fiecare parte credea că viitorul ei politic şi economic era pus în joc, în disputa asupra automobilelor.

În pofida gravităţii acestei dispute, controversa s-a evaporat mai rapid decât a apărut, ambele părţi revendicându-şi victoria. Acordul de compromis a avut doar un impact redus asupra comerţului cu automobile dintre cele două state. Este posibil ca multe din concesiile Japoniei, precum creşterea producţiei de automobile japoneze în Statele Unite, să fi avut legătură mai mult cu valoarea ridicată a yenului şi creşterea costurilor salariale în Japonia decât cu presiunea americană. Probabil că SUA au pus capăt acestei confruntări datorită faptului că retorica antijaponeză îşi atinsese obiectivele politice interne. Mai mult decât atât, redresarea economiei americane şi revenirea prosperităţii, la începutul anilor '90, a temperat presiunile protecţioniste şi i-a determinat pe americani să fie mai puţin preocupaţi de deficitul lor imens de plăţi/comercial.

Un motiv la fel de important pentru încetarea conflictului comercial cu Japonia a fost faptul că responsabilii din domeniile politicii externe şi de securitate au devenit îngrijoraţi de impactul pe care l-ar fi putut avea disputa comercială asupra intereselor de securitate ale Statelor Unite. Declaraţii ale înalţilor oficiali comerciali ai administraţiei potrivit cărora, dacă Japonia nu va respecta cererile americane, întreaga relaţie de securitate între cele două ţări va fi distrusă, au alertat Pentagonul că lucrurile scăpaseră de sub control şi că deteriorarea relaţiilor de securitate trebuia oprită. Noua înţelegere de securitate

americano-japoneză, avansată în februarie 1995 de Joseph Nye, asistentul pentru problemele securităţii internaţionale al ministrului Apărării, anunţa sfârşitul disputei comerciale şi începutul unei politici externe americane mai echilibrate, care avea în vedere atât interesele de securitate, cât şi pe cele economice. De asemenea, prin intermediul Ministerului de Finanţe, SUA au trecut la o politică agresivă de deschidere a Asiei de Est pentru investiţiile americane.

Cauzele economice

Este important să înţelegem care au fost sursele conflictului comercial americano-japonez, deoarece acesta a reprezentat o ameninţare serioasă la adresa economiei globale, dar şi deoarece cauzele fundamentale ale acestuia nu au dispărut şi este posibil ca ele să reapară pe viitor. În primul rând, ar trebui să ne întrebăm: „De ce Japonia are un excedent de plăţi/comercial continuu şi enorm, în timp ce Statele Unite au un deficit de plăţi/comercial continuu şi enorm?"; „De ce Japonia are ceea ce ne apare a fi un pattern comercial distinct în cadrul căruia importă un procent relativ mic de produse prelucrate, în comparaţie cu cât consumă?". Discuţia purtată între revizionişti, precum Chalmers Johnson şi Clyde Prestowitz, şi economişti din curentul tradiţional oferă unele răspunsuri la aceste întrebări. Revizionistii consideră că explicaţia este aceea că Japonia joacă după reguli diferite şi neloiale. Ceilalţi economişti argumentează că dezechilibrul de plăţi/comercial dintre Japonia şi SUA şi patternul comercial al Japoniei pot fi explicate prin principiile convenţionale ale ştiinţei economice.

Excedentul comercial japonez/deficitul comercial american

Revizionistii pun excedentul continuu al Japoniei pe seama strategiei economice neo-mercantiliste a acestei ţări. Aceştia argumentează că politica japoneză a fost concepută pentru a genera excedent de plăţi/comercial şi pentru a transforma Japonia într-o putere dominantă pe glob din punct de vedere tehnologic şi industrial. Excedentul comercial mare al Japoniei este menţionat ca o dovadă *de facto* că Japonia şi-a ţinut închisă economia, în mod neloial, în faţa produselor străine, şi-a protejat piaţa internă şi a folosit şi alte mecanisme, precum subvenţiile la export şi dumpingul pentru a atinge un excedent comercial. Ei au accentuat că, după ce Japonia şi-a redus barierele tarifare formale – având, în ansamblu, cele mai mici tarife dintre toate economiile industrializate –, guvernul şi cercurile de afaceri au menţinut un număr de bariere netransparente şi informale discriminatorii care au blocat importurile. Mecanismul barierelor comerciale informale a inclus standardele specifice pentru produse, sistemul de distribuţie şi sistemul *keiretsu*.

Pe de altă parte, economiştii americani şi japonezii înşişi au susţinut că excedentul de plăţi/comercial japonez şi deficitul corespunzător american pot fi explicate în întregime prin factori macroeconomici. Balanţa de plăţi a unui stat (contul curent) este egală cu diferenţa între sumele economisite şi cele investite, pe plan intern; astfel, o naţiune cu o rată de economisire care depăşeşte rata investiţiilor va avea, inevitabil, un excedent de plăţi/comercial, iar o naţiune cu o rată de economisire mai scăzută poate să aibă un deficit de plăţi/comercial. La mijlocul anilor '90, rata de economisire a Japoniei era foarte mare, iar rata americană – extraordinar de mică; discrepanţa între ratele de economisire din cele două state a existat cel puţin din anii '60. Potrivit economiştilor din

curentul tradiţional, excedentul comercial japonez şi deficitul american se explică prin situaţiile macroeconomice diferite, deci nu se justifică învinovăţirea Japoniei pentru deficitul comercial al Americii. După cum arată figurile 8.2 şi 8.3, diferenţa dintre totalul investiţiilor interne şi totalul economiilor egalează deficitul de cont curent sau deficitul de plăţi/comercial al Statelor Unite. Astfel, chiar dacă America ar interzice toate importurile din Japonia, deficitul comercial american în raport cu restul lumii nu

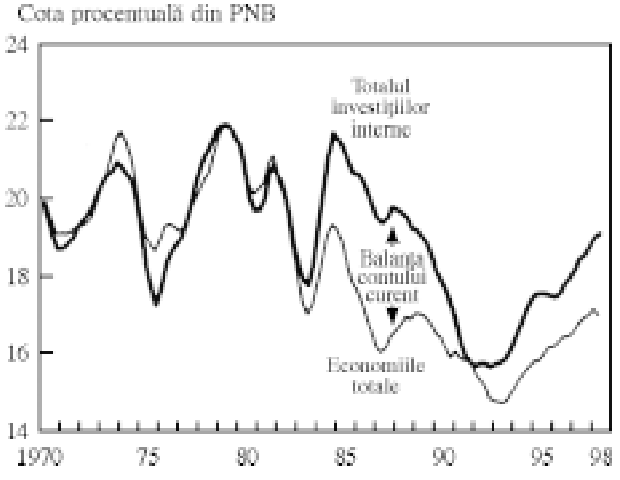

Figura 8.2. *Investiţiile şi economiile în SUA.*
Sursa: U.S. Council of Economic Advisors

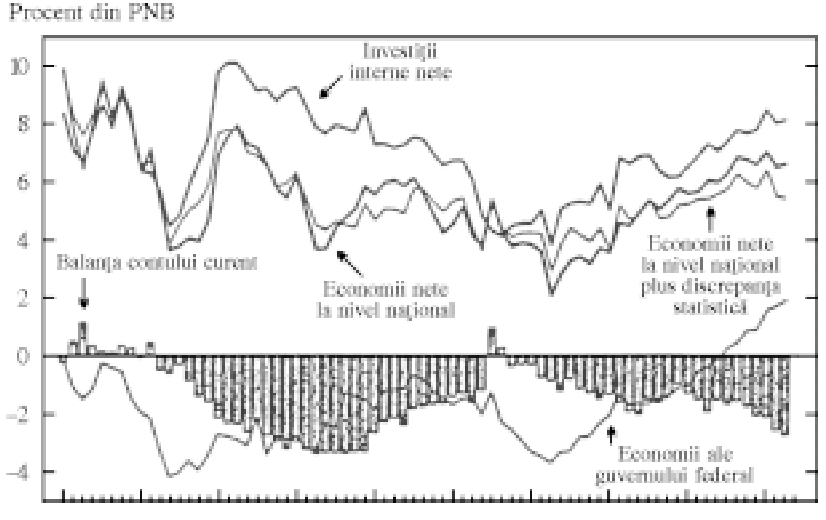

Figura 8.3. *Economiile şi investiţiile şi balanţa contului curent. Deficitul contului curent a crescut, la mijlocul anilor '80, pe măsură ce economiile au scăzut mai repede decât investiţiile. În anii '90, atât investiţiile, cât şi economiile au crescut.*
Sursa: U.S. Council of Economic Advisors

ar scădea ; pur şi simplu, americanii ar importa produse din alte ţări. Deficitul va dispărea doar dacă – şi când – americanii vor economisi mai mult. Pe de altă parte, Japonia va avea un excedent comercial dacă nu se va diminua semnificativ rata extraordinar de mare de economisire a populaţiei.

Patternul comercial japonez

O altă problemă majoră a disputei comerciale japonezo-americane a reprezentat-o patternul comercial al Japoniei. Japonia importă o proporţie extrem de mică din produsele prelucrate pe care le consumă. Cu alte cuvinte, doar o mică parte a comerţului nipon este bidirecţional, în interiorul unor ramuri industriale particulare. Sau, cum ar spune economiştii, o parte semnificativă a comerţului european şi american este un comerţ intraindustrial, în timp ce comerţul japonez a fost într-o mare măsură interindustrial. Statele Unite şi Europa Occidentală comercializează între ele o gamă largă de produse prelucrate ; spre exemplu, ele exportă automobile şi componente auto una spre cealaltă. Pe de altă parte, Japonia importă în principal mărfuri (alimente, materii prime, combustibil), exportă produse prelucrate (autovehicule, electronice şi alte produse ale tehnologiei de vârf). Deşi Japonia a început să importe tot mai multe produse prelucrate după aprecierea yenului, în 1985, o mare parte a importurilor veneau dinspre filialele de peste hotare ale CMN japoneze.

Pentru revizionişti, politicile comerciale distincte ale Japoniei evidenţiază strategia economică neomercantilistă. Laura Tyson susţinea că teoria convenţională a comerţului nu se aplică la comportamentul comercial japonez. Astfel, excedentul comercial şi patternul comercial distinct ale Japoniei se datorează politicilor sale de protecţie comercială şi de sprijinire a unor ramuri industriale[59]. Revizioniştii au pretins că producătorilor străini li s-a blocat, în mod sistematic, accesul pe piaţa japoneză, în timp ce Japonia promova o politică comercială ofensivă faţă de alte ţări. Aceştia au argumentat că Japonia a urmat o strategie a „investiţiilor preventive", excluzând produsele şi investiţiile externe de pe piaţa sa internă, până în momentul în care firmele japoneze au devenit suficient de puternice pentru a învinge concurenţa externă oriunde în lume.

Respingând acuzaţiile privind practicile comerciale neomercantiliste, economiştii din curentul tradiţional au subliniat că teoria convenţională a comerţului arată că patternul comercial al Japoniei este un produs al înzestrării sale cu factori : un deficit de materii prime, o forţă de muncă puternic calificată şi un capital abundent. Ei accentuează că alte state cu înzestrări similare, precum Italia, prezintă patternuri comerciale asemănătoare ; astfel, este normal ca Japonia să exporte automobile, electronice de larg consum şi componente auto şi să importe doar un procent mic din produsele prelucrate pe care le consumă. Mai mult decât atât, este normal ca Japonia să exporte aceste tipuri de bunuri pe imensa piaţă americană. Economiştii din curentul tradiţional sunt convinşi că patternul comercial distinct al Japoniei nu este rezultatul politicilor economice prădătoare ale guvernului japonez.

Evaluarea dezbaterii

Atât revizioniştii, cât şi economiştii de orientare tradiţională formulează observaţii valoroase cu privire la conflictul comercial americano-japonez. Astfel, cele două poziţii sunt mai degrabă complementare decât contradictorii. După cum ne spune teoria economică, ratele mici de economisire ale Americii şi cele ridicate ale Japoniei explică pe deplin deficitul comercial american şi excedentul comercial japonez. În mod asemănător, patternul distinct al Japoniei privind comerţul interindustrial poate fi lămurit în termenii avantajului comparativ al Japoniei, ca o ţară ce a acumulat capital, dar este săracă în resurse. Totuşi, aceste explicaţii economice trebuie studiate atent şi trebuie formulată întrebarea : de ce Japonia are o rată atât de mare de economisire, de ce posedă un avantaj comparativ în domeniul produselor de înaltă tehnologie şi de ce importă atât de puţine produse nonjaponeze. Revizioniştii susţin că aceste trăsături distincte ale economiei japoneze se află într-o legătură strânsă cu politicile economice neomercantiliste ale Japoniei.

Rata extraordinar de scăzută de economisire din Statele Unite poate fi explicată printr-o serie de politici economice şi printr-o psihologie naţională ce a încurajat mai degrabă consumul decât economiile ; spre exemplu, sistemul american de securitate socială, care i-a asigurat pe americani că nu vor trebui să economisească pentru perioada de după pensionare, a descurajat economiile. În mod asemănător, ratele extrem de mari de economisire ale Japoniei se datorează politicilor guvernamentale, care au redus în mod intenţionat cererea internă şi au încurajat economiile. Aceasta ne ajută să înţelegem excedentul comercial japonez, vechi de peste treizeci de ani. Politicile macroeconomice restrictive şi suprareglementarea economiei au ţinut sub control consumul intern japonez, ducând la un nivel de trai cu mult sub cel normal pentru prosperitatea acestei ţări[60]. Această situaţie a condus la subconsum, ceea ce a limitat perspectivele creşterii economice susţinute din interior. În plus, controlul strict asupra capitalului şi sistemul economiilor prin poştă, conjugate cu lipsa unui sistem naţional adecvat de securitate socială, i-a încurajat pe japonezi să economisească. Deşi economiile pentru perioada de bătrâneţe au fost unul din motivele creşterii ratei de economisire, decisive au fost politicile ce au susţinut economisirea intensă şi subconsumul, utilizate pentru promovarea strategiei generale de industrializarea rapidă a Japoniei, crearea excedentului comercial şi creşterea economică susţinută de exporturi. Cu toate acestea, aş sublinia că excedentul de plăţi/comercial japonez *nu* este responsabil pentru deficitul de plăţi/comercial al Americii.

Exponenţii curentului tradiţional au arătat că Japonia – bogată în capital, dar săracă în resurse – avea un avantaj comparativ în domeniul producţiei. Totuşi, argumentul revizionist potrivit căruia Japonia a promovat producţia şi a discriminat importurile nonjaponeze prin politici protecţioniste şi industriale este, şi el, întemeiat. Din perspectiva revizioniştilor, accentul pe care Japonia l-a pus pe producţia industrială se explică prin convingerea că trebuia menţinut avantajul comparativ al Japoniei în producţia în cantităţi mari a unor bunuri de calitate, la preţuri competitive. Angajamentul în favoarea sectorului prelucrător a fost susţinut de faptul că o creştere a productivităţii se poate realiza mult mai uşor în industria prelucrătoare decât în servicii ; aceasta i-a determinat pe japonezi să fie extrem de refractari în a urma exemplul SUA şi a deveni o economie a serviciilor.

În plus, strategiile de creştere susţinută de exporturi, împreună cu excedentul comercial au permis firmelor prelucrătoare japoneze să atingă un volum ridicat al producţiei şi, astfel, să realizeze economii de scară, care le-au sporit competitivitatea în industria de înaltă tehnologie. Argumentul este acela că, pentru ca ramurile industriale japoneze să beneficieze de o rată ridicată a productivităţii şi de creştere economică, Japonia va trebui să-şi menţină o bază puternică în sectorul prelucrător. Astfel, deşi este adevărat că avantajul comparativ al Japoniei se află în sectorul industriei prelucrătoare, acesta a fost mai mult influenţat de mâna vizibilă a statului decât doar de mâna invizibilă a pieţei.

Cauzele principale ale deficitului de plăţi şi comercial american se găsesc în însăşi economia americană. În centrul problemei se află tendinţa Americii spre supraconsum şi subeconomisire. Totuşi, deşi Japonia nu este în întregime vinovată de problemele de plăţi/comerciale ale Americii, îşi are şi ea partea sa de vină. Accentul pus pe creşterea exportului şi pe excedentul comercial în ramurile de înaltă tehnologie a contribuit la patternul comercial distinct al Japoniei şi a restricţionat importurile de înaltă tehnologie şi de alte produse industriale americane. În plus, prin strategia sa economică, Japonia şi-a împovărat majoritatea partenerilor săi comerciali, limitându-le accesul pe piaţa sa ; acest fapt a afectat în special economiile emergente, în curs de industrializare rapidă. Dacă strategia comercială neomercantilistă se putea justifica pentru o Japonie slabă şi răvăşită de război, care încerca să se reafirme ca putere industrială după al doilea război mondial, ea nu este deloc potrivită pentru o putere industrială matură şi, în ciuda problemelor economice de la sfârşitul anilor ’90, extrem de semnificativă.

Concluzii

După abandonarea politicii neinspirate faţă de Japonia, Administraţia Clinton şi-a luat angajamentul să promoveze o economie globală deschisă. Puternic influenţată de ministrul de Finanţe Rubin, administraţia şi-a însuşit ideologia pieţelor libere, nereglementate, precum şi credinţa că o economie globală deschisă era în interesul economic al Americii. Administraţia a început să urmărească acest scop în mod agresiv, în special faţă de economiile emergente dinamice din Asia de Est, unde Statele Unite au exercitat presiuni pentru deschiderea pieţelor pentru mărfurile şi investiţiile americane. Deşi o economie globală deschisă este cu siguranţă în interesul Americii şi al lumii întregi, criza financiară est-asiatică a arătat că presiunea exercitată pentru deschiderea pieţelor, înainte ca aceste ţări să fie pregătite, poate duce la dezastru.

Capitolul 9

Regionalismul asiatic

De la mijlocul anilor ’80 până la criza financiară începută în toamna anului 1997, regiunea Asia-Pacific, un arc cuprinzând ţări de la Japonia şi Coreea, în nord-est, până la Indonezia, Thailanda, Singapore şi sudul Chinei, în sud-est, a fost regiunea cu cel mai rapid ritm de creştere din economia globală. Unii au apreciat că aceste economii creşteau cu 8% pe an şi realizau un sfert din producţia globală şi aproape două treimi din cheltuielile de capital de pe glob. Într-adevăr, creşterea economică spectaculoasă a pieţelor emergente din Asia de Est a stupefiat restul lumii. Înaintea crizei financiare din 1997, ipoteza că aceste economii vor deveni, la începutul secolului XXI, centrul economiei mondiale era posibilă şi chiar probabilă.

În ultimul sfert de secol, o serie de schimbări semnificative produse în interiorul acestei zone extraordinar de diverse şi de vaste au transformat această regiune şi poziţia sa în economia globală. Un rol deosebit de important l-au avut dezvoltarea solidă a economiei regionale şi a identităţii regionale sub conducerea japoneză, industrializarea rapidă a Chinei de Sud şi criza financiară care a cuprins brusc această regiune în toamna anului 1997. Japonia a jucat un rol tot mai important în regiune ca putere economică şi, într-o măsură mai mică, în calitate de putere politică. Investiţiile, comerţul şi Asistenţa Oficială pentru Dezvoltare (AOD) japoneze au fost esenţiale pentru dinamismul regiunii şi emergenţa economiei regionale a zonei Asia-Pacific. Totuşi, importanţa pe termen lung a iniţiativelor japoneze va fi puternic afectată de rolul pe care îl va avea China, ca putere economică regională şi globală, precum şi de consecinţele crizei economice din Asia de Est. Aceste evoluţii – rolul din ce în ce mai mare al Japoniei în regiune, industrializarea rapidă a Chinei şi criza financiară – au implicaţii importante pentru viitorul acestei regiuni şi poziţia sa în economia globală.

Caracteristici ale regiunii Asia-Pacific

Regionalismul asiatico-pacific prezintă câteva trăsături distincte care îl deosebesc de regionalismul vest-european şi de cel nord-american. Aceste diferenţe pot fi însă înşelătoare. Asia de Est se diferenţiază de celelalte regiuni deoarece în interiorul ei nu există un stat hegemon sau o alianţă centrală între puteri majore. Conducerea Statelor Unite în America de Nord şi alianţa franco-germană în Europa au orientat integrarea acestor regiuni. În regiunea Asia-Pacific există trei puteri principale – SUA, Japonia şi China –, cu

interese şi ambiţii care diferă sensibil de la o ţară la alta. Chiar dacă Japonia a jucat un rol central în afacerile economice ale regiunii, China şi SUA sunt şi ele actori puternici ai regiunii. Dezvoltarea economică a regiunii a fost generată în bună măsură de piaţă, iar fluxurile comerciale, investiţiile externe directe (IED) şi activităţile firmelor multinaţionale (în special ale celor japoneze) au avut rolul unor forţe integratoare.

În pofida integrării din ce în ce mai mari a unor aspecte ale regiunii, diversitatea sa politică, culturală şi economică a împiedicat apariţia unei mentalităţi regionale şi a unor instituţii panregionale. Deşi naţiunile asiatice împărtăşesc o serie de caracteristici importante, regiunea este puternic divizată de diferenţe culturale, de diferenţe între sistemele economice, precum şi de grave conflicte politice. Cele mai importante instituţii regionale sunt Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN), o structură subregională compusă din Brunei, Indonezia, Malaiezia, Filipine, Thailanda şi Vietnam, respectiv Cooperarea Economică Asia-Pacific (APEC), alcătuită din Australia, Canada, Chile, China, Japonia, Mexic, Noua Zeelandă, Statele Unite şi alte state din zona Asia-Pacific. Nici una dintre aceste grupări nu a jucat însă un rol central în organizarea şi funcţionarea ansamblului economiei Pacificului. Lipsa efectivă a unei structuri politice în regiune, rolul predominant al forţelor economice în integrarea regiunii, precum şi integrarea tot mai mare a regiunii cu restul lumii au produs un „regionalism deschis" ; spre deosebire de uniunea vamală aflată la baza UE şi zona de liber schimb NAFTA, zona Asia-Pacific nu are bariere comerciale sau investiţionale panregionale. Pe de altă parte, statele individuale îşi menţin bariere ridicate pentru importuri şi investiţii străine.

Deşi Japonia nu îşi exercită o hegemonie politică asupra regiunii, expansiunea economică a corporaţiilor multinaţionale (CMN) japoneze şi influenţa sa economică în Asia de Sud şi de Sud-Est au stimulat schimbarea în regiune. Printr-o strategie naţională de investiţii directe, comerţ intrafirmă şi AOD, Japonia a făurit o economie regională care să integreze economiile Asiei de Sud şi Sud-Est cu economia internă a Japoniei. Pe termen lung, şansele ca această strategie japoneză să reuşească depind foarte mult de refacerea zonei după criza financiară, precum şi de activităţile Chinei şi ale Statelor Unite în regiune. În cazul în care China continuă să se dezvolte economic şi să-şi modernizeze armata, ea are mari şanse să devină puterea economică şi militară dominantă. Între timp, criza financiară est-asiatică a subminat strategia japoneză în zonă, fără însă a o compromite.

Strategia asiatică a Japoniei

Eforturile Japoniei de a crea şi de a conduce economia asiatico-pacifică au fost esenţiale pentru schimbările produse în regiune. De fapt, dinamica acestei regiuni nu poate fi pe deplin înţeleasă fără o apreciere asupra reasianizării economiei şi a orientării naţionale a Japoniei. Comerţul şi IED japoneze au constituit factori importanţi ai industrializării regiunii, mai ales a sudului Chinei. În timp ce Japonia intenţionează să-şi menţină prezenţa durabilă în economia globală, ea şi-a regăsit interesul faţă de Asia de Sud şi Sud-Est. Iar datorită implicării sale semnificative în zonă, criza economică est-asiatică a reprezentat o ameninţare serioasă la adresa Japoniei. Desigur, Japonia a trecut prin propria criză economică, în urma colapsului economiei-balon, la începutul anilor '90, când ţara s-a aflat într-o situaţie financiară dificilă ; iar recent, economia japoneză a alunecat încet într-o gravă recesiune. Destinul Japoniei este strâns legat de cel al regiunii.

Până la mijlocul anilor ’80, Japonia postbelică a arătat un interes scăzut faţă de economiile din Asia de Est şi din bazinul Pacificului. Comerţul japonez cu regiunea era redus, în special în comparaţie cu cel cu Statele Unite şi cu alte state occidentale. Nu exista o cerere serioasă pe această piaţă pentru automobile, produse electronice sau alte exporturi sofisticate japoneze. Japonezii îşi considerau vecinii asiatici în primul rând surse de produse agricole şi de materii prime, fapt pentru care corporaţiile japoneze au făcut puţine investiţii pe termen lung în această zonă. Investiţiile directe au fost în cea mai mare parte în industria extractivă, câteva în producţie şi aproape deloc în ramurile tehnologiei de vârf. Ajutorul extern japonez alocat regiunii a fost relativ nesemnificativ şi a fost acordat, în primul rând, sub forma unor compensaţii pentru victimele atrocităţilor japoneze din timpul războiului.

Indiferenţa japoneză faţă de această regiune a cunoscut un sfârşit brusc o dată cu aprecierea substanţială a yenului (*endaka*), ce a urmat Acordului Plaza din septembrie 1985. Aprecierea yenului cu aproximativ 30% faţă de dolar a avut efecte neaşteptate şi dramatice, precum reducerea semnificativă a profitabilităţii şi a competitivităţii internaţionale a multor exporturi japoneze, în special în industriile mai tradiţionale, a dus economia japoneză în depresiune şi a transformat Japonia în principala putere financiară a lumii, prin creşterea semnificativă a valorii activelor sale financiare. Mai mult decât atât, creşterea salariilor şi a costurilor de producţie a început să submineze competitivitatea multor industrii. Ministerul de Finanţe japonez a răspuns la această situaţie printr-un stimul economic consistent, pentru a echilibra impactul deflaţionist al *endaka*. Această schimbare a politicii macroeconomice japoneze a avut drept rezultat economia-balon a speculaţiilor exagerate în domeniile financiar şi imobiliar. Când această economie-balon s-a prăbuşit, la începutul anilor ’90, Japonia se afla într-o profundă recesiune, din care încă nu şi-a revenit (cel puţin nu până în 1999). Aprecierea yenului a subminat şi strategia economică postbelică a Japoniei, fundamentată pe creşterea susţinută de exporturi. Şi, totodată, probabil lucrul cel mai important, a condus la reasianizarea Japoniei.

Subminarea de către *endaka* a succesului strategiei creşterii susţinute de exporturi a pus elita japoneză – lideri politici, birocraţi guvernamentali şi lideri de afaceri – în faţa a două mari alternative. O opţiune era respectarea recomadărilor Comisiei Maekawa[61]. În raportul său, publicat la 7 aprilie 1986, comisia a propus reforme drastice în economia japoneză şi reformularea politicilor economice externe şi interne, pentru a deplasa accentul de pe creşterea susţinută de exporturi spre creşterea susţinută din interior ; de asemenea, comisia a recomandat deschiderea economiei japoneze pentru importurile din alte state. Respectarea recomandărilor Comisiei Maekawa ar fi atras după sine o dereglementare extinsă, ar fi redus rolul statului în economie şi ar fi condus, în final, la o economie orientată în mai mare măsură spre piaţă şi spre consum, asemenea celor din SUA şi Europa Occidentală. Mai mulţi experţi occidentali au prevăzut că *endaka* şi criza economică vor determina economia japoneză să conveargă cu modelul occidental. Cu toate acestea, după cum s-a mai întâmplat de câteva ori în istoria japoneză postbelică, elita a ales o strategie alternativă.

Alternativa aleasă poate fi numită, pe bună dreptate, „strategia asiatică a Japoniei”. Această strategie cerea un efort concertat din partea elitei guvernamentale japoneze, în sensul folosirii capitalului imens şi a resurselor tehnologice superioare în scopul creării economiei est-asiatice, care să fie integrată cu economia internă şi pe care Japonia să o

domine. Strategia est-asiatică a Japoniei a fost motivată nu numai de dorinţa menţinerii şi întăririi poziţiei sale economice, ci şi de alte raţiuni. Drept urmare a protecţionismului comercial american şi a cererilor pentru comerţul „dirijat" în sectorul automobilelor şi în alte sectoare, japonezii au început să fie tot mai îngrijoraţi din cauza accentuatei lor dependenţe de Statele Unite, în calitate de partener politic şi economic ; o strategie asiatică putea să diminueze dependenţa faţă de piaţa americană. Japonezii au început să fie din ce în ce mai îngrijoraţi şi din cauza emergenţei blocurilor regionale exclusive, din care ei puteau fi excluşi. În cele din urmă, dar nu lipsit de importanţă, este faptul că japonezii se temeau din cauza Chinei ; prin comerţ, investiţii şi ajutor extern, ei sperau să transforme China într-un partener economic mult mai interesat de o coexistenţă economică paşnică decât de expansiune militară şi confruntare politică.

În timp ce aprecierea yenului şi creşterea costurilor interne oferea corporaţiilor japoneze un motiv serios pentru reducerea costurilor de producţie prin relocalizarea acesteia în economiile cu niveluri salariale mici din Asia de Sud-Est, efectele financiare ale aprecierii monedei au asigurat companiilor şi guvernului condiţiile financiare necesare pentru a investi în Asia de Sud şi Sud-Est şi pentru a-şi spori ajutorul extern pentru economiile regiunii. Iniţial, interesul reînnoit în regiune s-a manifestat faţă de vecinii apropiaţi ai Japoniei – Taiwan, Coreea de Sud şi Hong Kong. Însă, pe măsură ce creşterile salariale şi aprecierea cursurilor de schimb au făcut din economiile nord-est--asiatice destinaţii mai puţin atractive pentru investiţii, japonezii au început să se orienteze asupra Asiei de Sud-Est, în special asupra zonei din sudul Chinei. De fapt, după cum arată Walter Hatch şi Kozo Yamamura în cartea lor *Asia in Japan's Embrace : Building a Regional Production Alliance* (1996), Japonia a încercat să-şi menţină strategia de creştere susţinută de exporturi, „regionalizând-o"[62].

IED prin *keiretsu* (grupurile industriale) japoneze au fost principalul mijloc folosit de Japonia pe măsură ce a pătruns economic în Asia de Est şi şi-a extins influenţa în regiune. După Acordul Plaza şi după aprecierea yenului, investiţiile japoneze în regiune au crescut. La început, ele au vizat cele mai avansate economii (Coreea de Sud, Taiwan, Hong Kong şi Singapore) şi Asia de Sud-Est. Mai târziu, investiţiile externe japoneze s-au orientat în special spre China continentală, în detrimentul restului Asiei de Est. Deşi IED americane au rămas, şi ele, semnificative, în anii '90 Japonia a devenit cel mai mare furnizor de IED al regiunii. În pofida acestei schimbări importante, IED japoneze în SUA şi în Europa Occidentală au rămas la cote chiar mai ridicate decât cele din Asia. Însă, raportate la mărimea economiilor implicate, investiţiile japoneze în Asia de Est erau uriaşe.

Până la sfârşitul anilor '90, firmele japoneze au investit în regiune aproximativ 100 de miliarde de dolari. Mai mult de 4.500 de firme japoneze, singure sau în cadrul unor societăţi mixte, au angajat aproape un milion de muncitori în zonă. Aceste investiţii japoneze au fost însoţite de un transfer imens de tehnologie, în valoare de circa un miliard de dolari. Până la sfârşitul anilor '90, o proporţie considerabilă a producţiei CMN japoneze era realizată în zona Asia-Pacific. Această dezvoltare l-a făcut pe un economist japonez să afirme că Asia – exceptând Japonia – a devenit „atelierul lumii". Trebuie menţionat că în zonă au investit substanţial şi Taiwan, Hong Kong şi Coreea de Sud. IED japoneze şi ale altor naţiuni asiatice în economiile în curs de industrializare din Asia-Pacific au remodelat structura economică a regiunii şi relaţiile dintre economii.

Veritabila explozie a IED în regiune şi activităţile firmelor japoneze au modificat semnificativ patternul comercial al Japoniei, precum şi patternurile comerciale ale altor state din zonă. La începutul anilor ’90, zona Asia-Pacific a depăşit SUA, devenind cea mai mare piaţă de export a Japoniei, iar Japonia a întrecut SUA în calitate de principal partener comercial al regiunii. Deşi comerţul regiunii cu restul lumii era mai mare decât comerţul intraregional, acesta din urmă a crescut, cel puţin până la criza financiară din 1997. Accentuez însă că Statele Unite au rămas cea mai importantă piaţă pentru exporturile zonei Asia-Pacific şi că exporturile spre SUA au crescut mai rapid decât cele americane în regiune. Deoarece aceste economii exportatoare şi-au fixat cursurile monedelor naţionale la acelaşi nivel sau cu puţin sub valoarea dolarului, exporturile lor erau extrem de competitive pe piaţa americană. Toate economiile din această regiune, mai ales China, au avut un excedent comercial imens şi în creştere în relaţia cu SUA.

În toţi aceşti ani, Japonia şi corporaţiile sale au implementat o strategie deliberată de creare a unei diviziuni regionale a muncii, organizată vertical şi aflată sub conducere japoneză, chiar dacă unii economişti americani şi japonezi au contestat această afirmaţie. Bazându-se pe cercetarea datelor comerciale, unii economişti au argumentat că apropierea geografică şi factorii pieţei, precum avantajul comparativ al Japoniei şi al altor economii din această zonă, pot explica pe deplin patternul comerţului şi al investiţiilor în interiorul regiunii. Aceştia au susţinut că nu există nici o dovadă a efortului deliberat al Japoniei de a înfiinţa un fel de bloc economic. Japonezii înşişi au susţinut că expansiunea firmelor lor în regiune şi reţelele de producţie sincronizate au rezultat pur şi simplu din răspunsuri ale firmelor la forţele pieţei. Este posibil ca japonezilor să le displacă termenul „strategie”, deoarece aminteşte prea direct de efortul Japoniei, înaintea celui de-al doilea război mondial, de a crea o Sferă de Coprosperitate în Asia de Est ; el ar putea da impresia că Japonia încearcă din nou să creeze un imperiu est-asiatic sau o sferă de influenţă exclusivă, de această dată prin mijloacele paşnice ale comerţului, finanţelor şi investiţiilor, mai degrabă decât prin cucerirea militară.

Hatch şi Yamamura demonstrează elocvent cum concluziile economiştilor şi cele ale autorităţilor japoneze se fundamentează pe premisa falsă potrivit căreia politica publică japoneză şi iniţiativele private ar fi separate, şi nu strâns legate între ele[63]. Ei au arătat că există o sumedenie de modalităţi prin care birocraţiile economice (Ministerul Comerţului şi Investiţiilor Internaţionale, Ministerul Finanţelor şi Agenţia de Planificare Economică) au proiectat şi au coordonat întreaga politică japoneză în regiune şi au stabilit mecanismele prin care această politică să realizeze integrarea altor economii cu economia internă a Japoniei. AOD şi multinaţionalele japoneze, observau ei, au avut un impact profund asupra patternurilor comerciale, a fluxurilor investiţiilor şi a interdependenţei financiare în regiunea Asia-Pacific. În particular, CMN japoneze au creat, cu ajutorul substanţial al statului, „alianţe de producţie regionale” compuse din firmele japoneze de origine, filialele japoneze localizate în regiune şi firmele subordonate din ţările-gazdă, aceste reţele de producţie regionale fiind utilizate ca platforme de export pentru firmele japoneze aflate într-o competiţie tot mai mare pentru pieţele lumii.

Scopul acestei strategii asiatice a fost acela ca Japonia să-şi poată continua creşterea economică susţinută de exporturi, specifică perioadei postbelice. Atât comerţul, cât şi strategiile de creştere erau ameninţate de aprecierea substanţială a yenului, de costurile de producţie interne din ce în ce mai mari şi de răspândirea protecţionismului comercial în SUA şi în Europa Occidentală. Deşi această strategie pentru Asia-Pacific proteja,

într-adevăr, Japonia în faţa ameninţării continue a protecţionismului occidental, strategia economică globală a Japoniei a redus şi costurile exporturilor japoneze în Occident, a sporit competitivitatea internaţională a firmelor japoneze prin integrarea economiilor din Asia de Sud şi Sud-Est într-un sistem de producţie regional vertical pe mai multe niveluri şi a încorporat aceste economii într-o diviziune a muncii organizată şi condusă de CMN japoneze.

Diviziunea regională a muncii a constat în reţele de producţie organizate vertical într-o serie de ramuri industriale, precum automobilele şi electronica. Firmele de origine, plasate în Japonia, produceau componentele cele mai intensive sub raportul tehnologiei, situându-se în vârful ierarhiei. La următorul nivel se află filialele japoneze în economiile regiunii, iar şi mai jos, firmele economiilor mai industrializate din nord-estul Asiei. La ultimul nivel se situează firmele indigene din economiile mai puţin industrializate şi cu salarii mici din sud-estul Asiei. Rezultatul acestei strategii este un sistem est-asiatic integrat al „capitalismului de reţea", condus de corporaţiile japoneze şi având drept nucleu economia japoneză[64].

Potrivit lui Hisahiko Okazaki, unul dintre cei mai eminenţi şi mai sinceri diplomaţi japonezi postbelici, fost ambasador în Thailanda, Japonia îşi creează o piaţă exclusivă prin încorporarea naţiunilor din Asia-Pacific în sistemul *keiretsu*[65]. Regionalizarea sistemului *keiretsu*, realizată prin crearea unor reţele de producţie regionale, le-a permis japonezilor să evite procesul restructurării majore a propriei economii, propusă de Comisia Maekawa. În cadrul acestui *keiretsu* regionalizat, firmele cu baza în ţară exportă tehnologie de vârf şi componente cu o valoare adăugată ridicată către filialele lor din regiune, pentru a fi asamblate în produse finite destinate consumului local, exportului înapoi în Japonia şi/sau exportului în Occident. O asemenea strategie corporatistă permite firmelor cu baza în Japonia să-şi micşoreze costurile şi să-şi menţină, atât timp cât este posibil, avantajele provenite din investiţiile în inovaţia tehnologică, păstrând astfel monopolul şi avantajul comparativ al Japoniei în industria tehnologiei de vârf. De fapt, multe firme locale sunt furnizori de componente japoneze, asociaţi cu membri ai *keiretsu* din Japonia ; unii dintre aceştia din urmă au construit fabrici care să le aprovizioneze filialele din diverse ţări ale regiunii.

Acest expansionism corporatist japonez în Asia de Est şi Sud-Est a fost însoţit de o importantă schimbare de politică externă. Japonia a manifestat o implicare sporită în regiune şi şi-a intensificat legăturile cu statele acesteia. Împăratul japonez şi toţi prim-miniştrii, unul după altul, au efectuat vizite de stat, Japonia înfiinţând până şi funcţia de „ambasador pentru cooperarea pacifico-asiatică". Dar cea mai importantă dovadă a reasianizării Japoniei se găseşte în creşterea substanţială a Asistenţei Oficiale pentru Dezvoltare (AOD). Japonia a devenit cel mai mare donator din regiune. În anii 1991-1992, Japonia a alocat aproape 35% (aproximativ 4,5 miliarde de dolari) din întregul său buget pentru asistenţă externă celor şase state din regiune ; America a alocat 2% din bugetul său de asistenţă externă (aproximativ 342 de milioane de dolari) pentru două ţări din regiune ! Asistenţa financiară a Japoniei s-a făcut sub forma unor împrumuturi convenabile, destinate, în mod caracteristic, proiectelor vaste de infrastructură ; prin aceasta este susţinută dezvoltarea infrastructurii care va sprijini industrializarea dirijată de japonezi, întărindu-se integrarea regională asiatică sub conducerea Japoniei şi – în pofida dezminţirilor japoneze – acordându-se aproape toate contractele firmelor japoneze sau partenerilor lor corporatişti asiatici. Astfel, guvernul japonez a modelat

AOD şi o mulţime de alte instrumente politice pentru a promova interesele Japoniei şi ale firmelor japoneze în regiune.

Peter Drucker a subliniat că strategia asiatică a Japoniei s-a fundamentat pe două premise esenţiale. Prima se referea la faptul că avantajul comparativ în ramurile intensive din punctul de vedere al forţei de muncă se deplasase considerabil către economiile în curs de industrializare din Asia de Sud-Est, făcând ca încercările de a menţine în Japonia ramuri cu valoare adăugată scăzută să ducă la o risipă de resurse productive valoroase şi să fie chiar nocivă pentru economia industrială avansată a Japoniei ; în aceste condiţii, Drucker sugera că menţinerea în Japonia a activităţilor ce presupun muncă manuală ar reprezenta o alocare greşită a resurselor publice şi corporatiste. A doua premisă susţinea că, în noul mileniu, preeminenţa economică în lumea emergentă a tehnologiei de vârf se va baza pe inteligenţă şi pe superioritatea tehnologică, mai degrabă decât pe avantajele tradiţionale referitoare la costuri, precum forţa de muncă ieftină. Avantajul competitiv sau comparativ, în industriile avansate cu valoare adăugată ridicată din economia modernă, a început să se bazeze pe competenţele tehnologice şi organizaţionale. Astfel, Japonia ar trebui să-şi folosească resursele economice (capitalul şi forţa de muncă calificată) pentru a-şi spori capacităţile tehnologice, urcând în permanenţă pe scara tehnologică.

Urmând această logică, firmele japoneze au renunţat la procesele de asamblare şi prelucrare în Japonia a produselor tradiţionale, intensive sub raportul forţei de muncă, transferând aceste operaţii peste hotare, înspre filialele asiatice aflate în strânsă legătură cu baza lor industrială din Japonia. În consecinţă, au fost eliberate rezerve de forţă de muncă şi alte resurse, pentru a se urca pe scara tehnologică/industrială şi a se produce tot mai mult produse finite sau componente cu valoare adăugată ridicată şi avansate tehnologic, componentele urmând a fi asamblate în filialele din ţări cu forţă de muncă ieftină şi mai puţin calificată din Asia de Sud-Est. De fapt, japonezii s-au organizat astfel încât să îmbine tehnologia şi expertiza proprie cu munca slab plătită din ţările vecine, pentru a captura pieţe în alte părţi ale lumii. Într-o formulare mai directă, această strategie înseamnă că, în diviziunea internaţională a muncii modelată de corporaţiile japoneze cu sprijinul guvernului japonez, Japonia va furniza „creierul”, iar celelalte state asiatice vor oferi „braţele”.

Înaintea crizei financiare, întinsele reţele regionale de producţie trimiteau o bună parte a producţiei lor pe pieţele din interiorul regiunii. Creşterea rapidă a acestor economii a condus la expansiunea unei clase de mijloc prospere, cu un apetit enorm pentru bunurile de consum japoneze. Dar o proporţie considerabilă a bunurilor produse în *keiretsu* regionalizate erau destinate pieţei interne japoneze, unde aceste produse au contribuit la satisfacerea cererii de produse de import. Deşi firmele americane, asiatice şi de alte naţionalităţi şi-au mărit exporturile în Japonia, iar patternul comercial japonez a devenit mai „normal” – adică mai asemănător cu patternul intraindustrial al altor state industriale avansate –, Japonia continuă să se deosebească prin aceea că nu importă cantităţi mari de produse prelucrate de altă origine decât cea japoneză. Iar cea mai mare parte a producţiei acestor reţele asiatice continuă să fie exportată în continuare în Statele Unite, Europa Occidentală şi în alte economii vestice. Aceste exporturi au devenit o sursă de neînţelegere între SUA şi statele din regiune.

Reţelele de producţie din interiorul regiunii au ajutat firmele japoneze să-şi menţină cota pe pieţele occidentale, în pofida aprecierii yenului ; reţelele au asigurat şi un avantaj competitiv semnificativ în competiţia acerbă pentru pieţele lumii. Firmele japoneze au

avut capacitatea de a exploata avantajul comparativ particular al economiilor în care şi-au stabilit producţia sau operaţiunile de asamblare, avantaj ce consta în materiile prime locale, o monedă depreciată sau o forţă de muncă ieftină. Cu toate acestea, forţa de muncă ieftină nu a fost atât de importantă pe cât au presupus unii critici, deoarece firmele japoneze aveau tendinţa de a folosi peste hotare aceleaşi tehnici ale producţiei *lean*, care făcuseră din firmele japoneze de acasă competitori atât de performanţi. Totuşi, reţelele regionale aveau avantajul producţiei şi asamblării concentrate a produselor particulare sau a componentelor în fabrici din regiune, ceea ce conferea firmelor economii de scară şi alte avantaje.

Bunurile exportate în Statele Unite sau în Europa Occidentală cu etichete precum *Made in Thailand* sau *Made in Malaysia*, chiar dacă multe dintre ele conţineau o parte substanţială de componente cu valoare ridicată adăugată de fabricaţie japoneză, în realitate au sporit importurile „japoneze" în SUA şi Europa Occidentală, evitându-se reacţiile negative faţă de o asemenea creştere. Iar faptul că mai multe state asiatice aveau monede subevaluate, ancorate de dolar, a constituit un bonus pentru corporaţiile japoneze care se confruntau, în ţară, cu un yen supraapreciat. Astfel, strategia asiatică a Japoniei a ajutat propriile firme să păstreze o poziţie competitivă puternică pe pieţele mondiale, limitându-se totodată teama japonezilor faţă de dezindustrializare.

Argumentul ideologic al strategiei asiatice a Japoniei a fost găsit în teoria „stolului de gâşte" asupra dezvoltării economice, formulată de economistul Kaname Akamatsu, în anii '30[66]. Potrivit acestui model, dezvoltarea economică este stimulată de difuziunea capitalului, tehnologiei şi a capacităţii manageriale dinspre Japonia, cea mai avansată economie din regiune, înspre restul acesteia. Difuziunea tehnologică şi economică permite economiilor în curs de industrializare să-şi îmbunătăţească în mod continuu exporturile şi structurile industriale. Pe măsură ce se industrializează, ele vor exporta din ce în ce mai multe bunuri sofisticate în Japonia şi în alte state. Teoria are în vedere un pattern cooperativ al dezvoltării economice şi al integrării regionale în Asia, aducând avantaje atât Japoniei, cât şi celorlalte economii din regiune.

Încă de la sfârşitul anilor '70, Saburo Okita, ministrul de Externe al Japoniei în acea perioadă, a lansat ideea conform căreia statele est-asiatice ar trebui să urmeze patternul stolului de gâşte. Exprimarea lui Okita (care a devenit foarte populară în rândul analiştilor japonezi) atribuie Japoniei rolul conducător al acestui stol regional ; ea deschide drumul industrializării şi al dezvoltării economice. Alte state asiatice, de la economiile industrializate mai avansate din nord-estul Asiei până la ţările cu venituri mai mici din Asia de Sud-Est, se vor încadra în patternul stolului, potrivit puterii lor economice şi a dezvoltării lor tehnologice. În ordine descendentă, Japonia va fi urmată de economiile cele mai avansate, precum cea a Taiwanului, Coreii şi ale statelor din ASEAN. Pe măsură ce economiile mai avansate vor pierde avantajul comparativ pentru anumite bunuri, producţia lor va trece la gâsca sau gâştele imediat următoare. Valuri succesive de „gâşte" în curs de industrializare vor profita de pe urma liderilor, iar, în timp, fiecare economie din regiune se va dezvolta. Acest proces de dezvoltare tehnologică va transforma, în final, diviziunea regională a muncii structurată vertical într-una orizontală, compusă din economii egale şi independente.

În pofida acestei descrieri a unei ordini economice egalitare şi orizontale în regiune, în cadrul căreia Japonia ar deveni, eventual, prima printre egali, o examinare rapidă a politicilor şi a practicilor japoneze arată clar că Japonia chiar intenţionează să rămână

conducătorul stolului. Elita politică şi de afaceri din Japonia consideră că este imperativ pentru Japonia să continue să fie centrul de producţie pentru exporturile intensive din punct de vedere tehnologic şi pentru cele sofisticate. După cum susţineau Hatch şi Yamamura, înclinaţiile mercantiliste ale Japoniei indică faptul că aceasta va încerca să fie „fabrica lumii" şi că nu va deveni o economie a serviciilor, care să importe bunuri produse de străini (adică alte bunuri decât cele produse în ţară sau peste hotare de firmele japoneze). Japonia a încurajat economiile în curs de industrializare din Asia de Est să-şi exporte mărfurile în Statele Unite şi în Europa Occidentală, mai degrabă decât în Japonia, şi este relevant că atât guvernul, cât şi firmele mari au implementat o gamă largă de politici şi practici care să preîntâmpine răspândirea în alte ţări a celor mai importante secrete industriale şi a *know-how*-ului tehnologic japonez. De fapt, unii asiatici erau extrem de nemulţumiţi de faptul că Japonia refuza să împartă cu ei tehnologia sa industrială avansată.

Cu toate acestea, prin investiţiile sale, prin politicile comerciale şi prin ajutorul extern, Japonia a transferat în Asia de Est formula sa postbelică de creştere susţinută de exporturi, o strategie de dezvoltare bazată pe recuperarea decalajului tehnologic şi pe o politică industrială de susţinere a ramurilor incipiente. Iar economiile est-asiatice s-au dezvoltat prin preluarea acestor industrii care s-au dovedit a fi de succes în Japonia şi în Occident. Ele au adoptat şi alte elemente importante ale modelului economic japonez, precum rolul activ al statului în economie. Astfel, în unele economii, conglomeratele industriale au dezvoltat sisteme asemănătoare cu *keiretsu*, cum ar fi *chaebol* în Coreea de Sud. Mai mult, aceste societăţi au acordat Japoniei şi firmelor sale roluri-cheie în industrializarea lor.

Deşi sofisticarea tehnologică a acestor economii este în creştere, baza tehnologică a regiunii şi componentele high tech ale produselor lor continuau să fie în mare parte de fabricaţie japoneză. Spre exemplu, în pofida succesului său remarcabil, industria de automobile a Coreii de Sud nu putea supravieţui fără componente-cheie fabricate în Japonia. Până când aceste economii nu vor deveni mai inovative, rolul lor în economia globală va rămâne unul subordonat.

Conducerea regională japoneză

Ambiţiile Japoniei de a conduce zona Asia-Pacific au fost împiedicate de criza economică est-asiatică. Reacţia iniţială a guvernului japonez la această criză a fost incoerentă, suscitând critici aspre în interiorul şi în afara regiunii. Exprimându-şi compasiunea pentru economiile afectate, guvernul japonez s-a declarat neputincios şi a susţinut că nu le putea oferi asistenţă, din cauza propriilor probleme economice. Cu toate acestea, Japonia şi-a adus o contribuţie financiară substanţială, în cele din urmă, la cele câteva eforturi de salvare întreprinse de FMI, devenind chiar cel mai important donator naţional. Japonia şi-a menţinut, de asemenea, AOD în regiune. În plus, spre marea supărare a ministrului de Finanţe american, Rubin, la sfârşitul anului 1997, Japonia a propus înfiinţarea, sub conducerea sa şi fără participarea Statelor Unite, a unui Fond Monetar Asiatic (FMA) în valoare de 100 de miliarde de dolari, prin care economiile afectate să fie ajutate să-şi gestioneze datoriile. Deşi această iniţiativă a fost respinsă categoric de China, SUA şi alte ţări, mulţi experţi au considerat că propunerea ar fi trebuit modificată

şi pusă în practică. (De fapt, o versiune modificată, propusă un an mai târziu, a fost mai bine primită de americani.) Totuşi, cea mai importantă contribuţie pe care şi-o putea aduce Japonia la soluţionarea problemelor economice ale regiunii ar fi fost creşterea rapidă a propriei economii, care putea să absoarbă importuri din regiune.

Japonia nu putea avea succes ca lider regional şi în economia globală fără o restructurare majoră a propriei economii. În urma colapsului economiei-balon de la începutul anilor ’90, Japonia suferise o criză financiară gravă care descurajase atât investiţiile, cât şi consumul ; o estimare sugera că, în 1998, sistemul bancar era grevat de credite neperformante în valoare de aproximativ un miliard de dolari. După ce a înregistrat o creştere lentă în cea mai mare parte a anilor ’90, în primul sfert al lui 1998 economia japoneză a intrat într-o recesiune gravă, cea mai puternică de la Marea Depresiune. Acţiunile s-au prăbuşit brusc. Deşi autorităţile japoneze şi, în special, puternicul Minister de Finanţe au recunoscut foarte târziu criza, pentru observatorii americani sau pentru alţi analişti din exterior era evident că în economia japoneză, mai ales în sistemul bancar, trebuiau operate reforme imediate. Administraţia Clinton era ferm convinsă că Japonia trebuia să adopte politici monetare şi fiscale expansioniste. În lunile următoare, grupuri de interese majore din economia japoneză, în special marile corporaţii, şi-au însuşit ideea că se impuneau acţiuni radicale. Însă Ministerul de Finanţe a rămas foarte reticent în a recunoaşte criza şi a rezistat presiunilor americane vizând reformarea şi stimularea economiei stagnante a Japoniei.

Experţii japonezi, americani şi de alte naţionalităţi considerau că Japonia trebuia să abordeze problemele sale grave pe trei fronturi. Era necesară o implementare a măsurilor ambiţioase de stimulare a economiei. Sistemul financiar şi cel bancar, care deveniseră un balast pentru economie, trebuiau, de asemenea, reformate. Iar pentru ca eforturile să dea rezultate, era nevoie de o restructurare cuprinzătoare a birocraţiei şi a întregii economii.

Stimulul economic

Administraţia Clinton, mulţi economişti americani şi chiar mulţi japonezi credeau că guvernul de la Tokyo trebuia să se implice mai mult pentru a stimula economia stagnantă a Japoniei. Dacă mai multe administraţii americane succesive exercitaseră presiuni asupra Japoniei spre a-şi deschide economia pentru bunurile şi serviciile americane, la sfârşitul anilor ’90 motivul acţiunilor americane s-a schimbat. SUA au început să preseze Japonia să importe mai multe mărfuri din economiile Asiei de Est. O asemenea schimbare ar fi ajutat economiile est-asiatice şi, de asemenea, ar fi redus presiunile asupra importurilor în SUA, care stimulau protecţionismul. Cu toate acestea, guvernul japonez a rămas reticent faţă de adoptarea unei acţiuni hotărâte, recurgând, în schimb, la o succesiune de paliative. Ministerul de Finanţe s-a opus hotărât iniţierii unui program vast de cheltuieli guvernamentale, deoarece guvernul era deja profund îndatorat, confruntându-se cu costuri ridicate de securitate socială, ca urmare a creşterii rapide a gradului de îmbătrânire a populaţiei. Totuşi, între octombrie 1997 şi sfârşitul lui aprilie 1998, guvernul a anunţat mai multe pachete de măsuri pentru stimularea economiei. De fiecare dată, răspunsul economiştilor japonezi şi americani a fost că aceste eforturi vor contribui în mică măsură la scoaterea economiei din recesiune şi că era necesară o abordare mult mai ambiţioasă. Argumentând că Japonia se afla într-o „capcană a lichidităţilor” (echivalentul economic pentru „gaura neagră” din astronomie, din care evadarea este dificilă), Paul Krugman a

formulat, într-o serie de articole din mai şi iunie 1998 şi pe website-ul său (www.mit.edu/krugman/www) controversata propunere potrivit căreia Banca Japoniei ar trebui să implementeze un program radical de reinflaţie, prin tipărirea unei cantităţi mari de bani, care să-i încurajeze pe consumatorii şi pe oamenii de afaceri japonezi să înceapă să cheltuiască din nou. Propunerea keynesistă clasică a lui Krugman, care viza creşterea „cererii efective" prin ameninţarea cu inflaţia, a fost ridiculizată şi respinsă fără menajamente de oficialii Ministerului de Finanţe, care au replicat că Krugman nu cunoştea modul în care funcţiona economia japoneză. Este posibil ca unul dintre motivele acestei rezistenţe să se refere la faptul că rata ridicată a inflaţiei i-ar fi afectat pe pensionarii japonezi.

După ce prim-ministrul Keizo Obuchi a preluat puterea, la mijlocul anului 1998, guvernul japonez a anunţat, la mijlocul lunii noiembrie, un program de revigorare a economiei japoneze; acesta a fost prezentat drept un efort „hotărâtor" de refacere a economiei. Pachetul stimulativ de aproape 200 de miliarde de dolari, care includea o îmbinare de reduceri fiscale, împrumuturi şi cheltuieli guvernamentale, era cel mai cuprinzător din toată istoria Japoniei. Deşi mulţi experţi erau sceptici că acest pachet stimulativ va produce o schimbare reală, la începutul verii lui 1999 erau evidente semnele unei reveniri economice.

Revitalizarea pe termen lung a economiei va face necesară şi o reformare a sistemului financiar al Japoniei. Deoarece sistemul bancar joacă un rol esenţial în problemele economice ale Japoniei, nici o cantitate de bani sau de lichidităţi asigurată de guvern nu-şi va face efectul până când băncile nu vor fi capabile şi dispuse să canalizeze noi fonduri spre consumatori şi investitori – ceea ce încă nu au putut face. Până nu vor fi implementate reforme, băncile nu vor putea folosi eficient capitalul suplimentar. Într-adevăr, băncile japoneze au încetat să mai crediteze cu prea mare largheţe, iar la începutul anului 1999 nu creditau destul.

Reforma sistemului financiar şi bancar

În pofida întinderii pe o perioadă mare de timp a crizei financiare şi a impactului său negativ asupra consumului şi a investiţiilor, Ministerul de Finanţe şi guvernul japonez au ezitat să adopte o acţiune decisivă de redresare. Această ezitare s-a datorat în parte faptului că fiecare soluţie ar fi fost costisitoare pentru bănci, deponenţi şi/sau, cel mai important, pentru contribuabili. Ministerul de Finanţe a refuzat, de asemenea, să-şi recunoască propriul eşec (inclusiv corupţia) în privinţa sistemului bancar, întrucât se putea ajunge la pierderea încrederii publice în acest sistem. În cadrul sistemului fundamentat pe armonia socială şi protecţia perdanţilor, guvernul japonez a considerat că este dificil de urmat sfatul american de a permite băncilor şi instituţiilor financiare insolvabile să intre în faliment; experţii americani susţineau că un sistem cu bănci puţine şi puternice ar soluţiona problema.

Timp de mulţi ani, guvernul japonez şi Ministerul de Finanţe au încercat măsuri mai degrabă timide pentru a salva băncile şi sistemul financiar. Din fericire, în octombrie 1998, după luni de dezbateri şi acţiuni parlamentare, guvernul Obuchi a luat o hotărâre decisivă, creând o nouă structură care să se ocupe de falimentul băncilor şi instituind un nou mecanism de recapitalizare a acelor bănci cu un număr mare de împrumuturi neperformante. Un element esenţial şi foarte controversat al acestei scheme a constat în

folosirea fondurilor publice pentru salvarea băncilor de la faliment. Deşi această schimbare importantă a fost bine primită de mulţi observatori, criticii au subliniat că ea nu a reuşit să facă mult mai transparente practicile băncilor naţionale, întrucât nu le-a cerut să-şi prezinte public situaţiile financiare. Rămâne de văzut dacă aceste reforme vor fi sau nu adecvate pentru revitalizarea sistemului bancar suferind al Japoniei.

Reforma instituţională

Experţii japonezi şi cei străini credeau că o reformă majoră a economiei şi a birocraţiei guvernamentale japoneze era vitală pentru un real succes economic, întrucât productivitatea globală a economiei (în contrast cu cea a sectorului exportator) era redusă, iar populaţia îmbătrânită trebuia sprijinită. Până şi sectorul exporturilor se caracteriza prin supracapacitate şi marje reduse ale profitului. Reglementările guvernamentale şi practicile tradiţionale au înăbuşit inovaţia şi spiritul întreprinzător. Totuşi, susţinătorii reformelor drastice erau conştienţi că orice reformă importantă va fi extrem de dificil de realizat. Economia japoneză este una dintre cele mai reglementate din lume, într-o anumită măsură datorită influenţei intereselor interne care cer protecţie. Accentul pus pe armonia socială şi pe protejarea celor slabi a contribuit la această suprareglementare. Mulţi economişti consideră că astfel s-a înăbuşit iniţiativa, s-a împiedicat circulaţia forţei de muncă şi a capitalului spre ramuri noi, mai eficiente, iar reglementările rigide sunt responsabile pentru nivelul redus al productivităţii din multe sectoare (altele decât cele exportatoare). Se crede, în general, că dereglementarea economiei ar stimula spiritul întreprinzător şi ar spori productivitatea ; de asemenea, s-ar face un pas important spre deschiderea pieţei japoneze în faţa importurilor, iar aceasta ar stimula şi mai mult eficienţa. Însă o reformă cu adevărat drastică ar conduce la închiderea a mii de firme şi la concedierea a sute de mii de muncitori ; în consecinţă, este cert că interesele afectate şi opinia publică s-ar opune unei asemenea măsuri. Mai mult decât atât, dereglementarea ar slăbi autoritatea Ministerului de Finanţe şi a altor agenţii birocratice, care probabil că s-ar opune unor asemenea reforme. Reforma reală a economiei japoneze va fi lentă şi limitată.

Majoritatea economiştilor şi a oficialilor publici americani consideră că problemele economice ale Japoniei pot fi soluţionate prin transformarea ei într-o economie de piaţă în stil american. Însă japonezii, la fel ca alte naţiuni din Asia sau de pe continentul european, se tem de posibilele consecinţe ale economiei orientate spre piaţă, de tip american. Mulţi dintre ei resping „anglo-saxonizarea" economiei, percepută ca o ameninţare la adresa păcii sociale şi a independenţei politice/economice. Ei sunt neliniştiţi şi de faptul că societatea japoneză va fi dezbinată de brutalitatea unei asemenea economii, de toleranţa sa faţă de insecuritatea economică şi de numărul mare de perdanţi pe care un asemenea sistem i-ar genera. Din această cauză, Japonia se opune adoptării modelului economic american. Transformarea Japoniei într-o economie de tip occidental ar impune o schimbare fundamentală în relaţia dintre instituţiile sociale şi indivizi şi ar determina trecerea de la o societate corporatistă la una pluralistă. Putem concluziona că o reformă majoră a economiei japoneze este improbabilă.

Afirmarea Chinei ca putere economică

Viitorul economic al Chinei şi rolul său politic în regiune constituie una dintre problemele cele mai importante cu care se confruntă Asia de Est, iar pe termen lung, întreaga lume. Rata de creştere economică a Chinei, în anii ’90, a fost uluitoare. În 1992 şi 1993, economia chineză a crescut cu 13%, înainte ca inflaţia să constrângă guvernul să aplice frâne. Din punctul de vedere al PNB, economia Chinei a devenit a doua sau măcar a treia din lume şi, după unele estimări, va depăşi Statele Unite la începutul secolului XXI. Pe măsură ce economia Chinei a crescut şi s-a industrializat, prezenţa sa economică în regiune şi, în general, în economia globală a devenit din ce în ce mai impunătoare. În plus, „Marea Chină” (economiile tot mai interdependente ale Chinei continentale, Hong Kong-ului şi Taiwanului, precum şi comunităţile chineze din Asia de Sud-Est) a devenit o forţă economică importantă în interiorul regiunii. Capacităţile militare chineze s-au dezvoltat şi, pe fondul declinului importanţei militare a Rusiei în Asia de Est, China se conturează ca putere militară dominantă în Asia. Dacă această ţară va putea sau nu să continue procesul de creştere rapidă şi cum va hotărî să-şi folosească puterea sa militară şi economică sunt întrebări importante nu numai pentru Asia de Est, ci pentru întreaga lume.

Din cauza problemelor financiare ale altor economii din regiune şi stagnării economice a Japoniei, mulţi observatori americani şi de alte naţionalităţi văd în China principala putere din regiune. Bineînţeles că industrializarea impresionant de rapidă a Chinei şi extraordinara ei afirmare ca ţară exportatoare au stat la baza caracterizării Chinei drept „o altă Japonie” sau chiar „o super-Japonie”. Totuşi, această imagine asupra dezvoltării economice chineze trebuie să fie restrânsă în anumite privinţe. Spre exemplu, deşi excedentul comercial al Chinei cu SUA, de 40-50 de miliarde de dolari anual, era aproximativ egal cu cel al Japoniei, acest succes al exporturilor nu transformă China într-o superputere economică. Succesul economic al Chinei era strâns legat de accesul său la capitalul extern şi la tehnologie, precum şi de accesul său pe piaţa americană. Mai mult decât atât, economia industrială a Chinei este, în sens larg, o economie „fragilă”. O parte substanţială a excedentului comercial al Chinei cu lumea a fost produs de firme non-chineze; marii exportatori din China sunt, în cele mai multe cazuri, filiale ale unor CMN străine (americane, japoneze şi taiwaneze). Astfel, succesul economic al Chinei continentale se datorează în cea mai mare parte Hong Kong-ului, cel mai mare furnizor de capital al Chinei. Dinamismul economiei chineze a fost stimulat de IED şi de exporturi, precum şi de acumularea de capital intern şi/sau de piaţa internă în expansiune.

Firmele străine au acoperit, direct sau indirect, aproximativ trei pătrimi din exporturile Chinei. Cea mai mare fabrică de pantofi de sport din China şi din lume are manageri taiwanezi, este finanţată de Goldman Sachs şi produce pantofi Adidas, Reebok şi Nike, pe bază de contract. Firmele străine şi fabricile în proprietate străină şi-au intensificat ritmul de producţie şi, între mijlocul anilor ’80 şi mijlocul anilor ’90, exporturile chineze datorate firmelor străine au crescut semnificativ. Aceste filiale ale firmelor străine constau mai ales din fabrici de prelucrare sau asamblare, în ramuri cu valoare adăugată redusă şi tehnologie inferioară, multe din componentele acestor produse fiind importate. În consecinţă, o mare parte a profitului înregistrat de aceste firme a revenit

altor naţiuni, în timp ce China a câştigat un procentaj relativ mic, prin taxe şi salarii. În timp ce exporturile japoneze sunt printre cele mai sofisticate din punct de vedere tehnologic, pe plan mondial, exporturile chineze se compun din produse precum jucării, produse electronice de calitate inferioară, textile şi încălţăminte, aceste produse de export fiind vândute sub mărci de fabricaţie străine (Nike, Reebok, Sony). Deşi China a urcat în mod constant pe scara valorii adăugate şi pe cea tehnologică, sectorul exportator a rămas, în mare măsură, o enclavă cu efecte de revărsare limitate în raport cu imensa economie continentală a Chinei[67].

În pofida realizărilor economice limitate ale Chinei, statele vecine din ASEAN au toate motivele să considere această ţară o provocare economică, în prezent, şi o posibilă ameninţare militară, în viitor. În particular, ţările ASEAN au fost tulburate de rapiditatea cu care China a devenit o putere industrială, mai ales în domeniul înaltei tehnologii. Spre exemplu, în 1993, China a produs mai multe automobile decât toate cele şase state membre ale ASEAN ; de asemenea, ea a devenit cel mai mare producător de televizoare color din lume. Regiunea de coastă din sudul Chinei ameninţă competitivitatea de cost a ASEAN în cazul unor produse cum ar fi semiconductorii, dispozitivele audiovizuale şi aparatele de fotografiat. China a depăşit Taiwanul, devenind al doilea mare producător de computere din regiune. Statele din ASEAN sunt preocupate şi de faptul că ea absoarbe IED, care altfel s-ar îndrepta către ele ; dezvoltarea industrială a Chinei le-a stimulat, de altfel, să-şi intensifice cooperarea economică între ele.

De vreme ce China se află încă în faza de tranziţie de la economia de comandă la o economie orientată din ce în ce mai mult spre piaţă, evaluarea realizărilor şi a potenţialului său este dificilă, poate chiar imposibilă. Deşi liberalizarea economică a avansat considerabil, la mijlocul anului 1999 birocraţia are, încă, un cuvânt greu de spus în economie. Mai mult decât atât, aproape o jumătate din totalul fabricilor din China aparţin statului (multe dintre ele, armatei), iar multe sectoare industriale primesc subvenţii guvernamentale generoase, decisive pentru supravieţuirea lor. Deşi guvernul a anunţat, în 1997, planuri ambiţioase legate de privatizarea imensului sector public, obiectivul va fi extrem de greu de realizat din punct de vedere politic, deoarece multe firme aparţin armatei. De asemenea, firmele aflate în prezent în proprietatea statului sunt singura sursă de securitate economică pentru sute de mii de muncitori. Şomajul pe scară mare şi inegalităţile uriaşe dintre regiuni reprezintă ameninţări grave la adresa stabilităţii politice. Dacă muncitorii concediaţi nu vor fi absorbiţi prin extinderea rapidă a sectorului privat, reducerea numărului de angajaţi va conduce inevitabil la serioase tensiuni sociale şi la conflicte politice.

Trecerea de la o economie de stat la una orientată către piaţă, cu proprietate privată, va crea învingători, dar şi perdanţi. O asemenea transformare va necesita şi o schimbare profundă a structurii de putere chineze, de la birocraţi şi activişti de partid la oameni de afaceri ; totuşi, este important de subliniat că, în China, birocraţii, activiştii de partid şi oamenii de afaceri pot fi una şi aceeaşi persoană. În acest moment, nu este sigur dacă această ţară îşi poate duce la îndeplinire tranziţia, aşa cum a fost ea planificată ; în prezent, China se află între economia de comandă din trecut şi economia de piaţă din viitor. După cum au sugerat Hatch şi Yamamura, această situaţie a produs o stare neplăcută de gen „nici-nici”, combinând ce este mai rău din ambele sisteme.

China a devenit o economie dual, în care există inegalităţi imense şi periculoase. Cele patru zone economice speciale de pe litoral, care concentrează cea mai mare parte

din creşterea economică a Chinei, sunt dinamice şi puternic industrializate. Spre exemplu, provincia Guangdong (Canton), cu 6% din populaţia Chinei, realizează 21% din creşterea sa economică. Cea mai mare parte a economiei este de tip agricol, susţinută de sute de milioane de ţărani din provincie. În timp ce China se situează între primele trei ţări din lume, din punctul de vedere al PNB, după venitul pe cap de locuitor continuă să se numere printre cele mai sărace ţări din lume. Va fi nevoie de o perioadă mare de timp pentru ca în această ţară să se formeze o clasă de mijloc care să poată susţine o economie bazată pe creştere internă. Mai grav este faptul că se accentuează inegalitatea de venituri între regiuni, între sat şi oraş, între industriile profitabile şi cele falimentare, această situaţie putând duce la serioase instabilităţi. Beijingul trebuie să soluţioneze şi următoarea dilemă: în timp ce eliberarea pieţei de restricţiile birocratice generează bogăţie, relaxarea controlului politic poate conduce la fragmentare internă şi, la fel ca în Uniunea Sovietică, chiar la prăbuşirea regimului comunist.

Înţelegerea rolului Chinei în viitor a fost limitată de miturile despre „Marea Chină". Mulţi analişti se îndoiesc că întreprinzătorii de etnie chineză de pe continent, din Taiwan şi din Asia de Sud-Est se vor uni spre a crea o reţea productivă şi financiară care să devină o adevărată forţă în regiune şi o contrapondere la adresa Japoniei. Aceste temeri exagerează importanţa „Marii Chine", chiar dacă este adevărat că legăturile între China continentală, Taiwan şi comunităţile chineze din Asia de Est sunt esenţiale pentru China şi pentru restul regiunii. Spre exemplu, Taiwanul şi comunităţile chineze de peste hotare au furnizat o parte însemnată a capitalului de investiţii şi a expertizei economice, precum şi multe canale comerciale care au stimulat industrializarea Chinei. Cu toate acestea, legăturile dintre comunităţile chineze erau, în general, *ad-hoc* şi în mare parte comerciale. Firmele chineze din străinătate sunt, de obicei, întreprinderi familiale, interesate mai ales de profitul rapid şi cărora le lipsesc capacităţile organizatorice spre a crea reţele de producţie regionale, similare celor înfiinţate de marile conglomerate japoneze. Mai mult decât atât, puţine dintre ele au devenit inovatori importanţi în domeniul tehnologiei.

În luna aprilie a anului 1999, China nu devenise încă membru al Organizaţiei Mondiale a Comerţului (OMC), iar accesul ei pe piaţa americană a rămas dependent de statutul „naţiunii celei mai favorizate"; acest statut trebuie reînnoit anual de Congresul Statelor Unite, iar aprobarea a venit, de fiecare dată, numai după controverse aprige, situaţie care se va menţine, probabil, cel puţin până la viitoarele alegeri din SUA şi începuturile noii administraţii. Perspectivele pe termen lung ale alăturării Chinei la OMC sunt umbrite de probleme economice şi politice. Tema abuzurilor împotriva drepturilor omului a fost intens dezbătută; mulţi americani şi vest-europeni au considerat că refuzul Chinei de a acorda poporului său drepturi politice şi libertăţi fundamentale este o preocupare legitimă şi autentică. Există şi alte probleme, cum ar fi statutul de membru OMC al Taiwanului, care au blocat alăturarea Chinei la această organizaţie. De asemenea, este incert dacă China este pregătită sau nu să accepte obligaţiile unui asemenea statut, precum deschiderea totală faţă de comerţ şi IED sau dezvăluirea tuturor datelor economice. La sfârşitul anilor '90, problema aderării Chinei la OMC şi relaţiile ei cu Statele Unite au fost excesiv complicate de declaraţiile conform cărora China a sustras secrete militare americane şi de nefericitul eveniment al bombardării din greşeală, de către NATO, a ambasadei chineze de la Belgrad.

Teama de China, ca putere militară şi economică, a devenit o problemă serioasă şi nu e nevoie să acceptăm viziunea apocaliptică a lui Samuel Huntington privind „ciocnirea

civilizaţiilor" pentru a împărtăşi asemenea temeri. Liderii politici, comunitatea oamenilor de afaceri şi sindicatele din unele ţări manifestă îngrijorare din cauza competiţiei muncitorilor chinezi, slab remuneraţi. Criticii alăturării Chinei la OMC subliniau, de asemenea, că firmele străine din China şi firmele chineze pot funcţiona fără a respecta standarde privind forţa de muncă sau standarde de mediu. Aceşti critici se tem că obţinerea statutului de membru al OMC va permite exporturilor chineze ieftine să asalteze piaţa globală, va produce un şomaj ridicat în Occident şi va duce la deteriorarea mediului.

Unii lideri politici americani se tem chiar că dorinţa firmelor americane sau de alte naţionalităţi (Boeing şi Loral, spre exemplu) de a obţine acces pe piaţa chineză, aflată sub control guvernamental, va conduce la furnizarea către China a unor tehnologii cu utilizare dual㠄, militară şi comercială, precum cele pentru designul avioanelor, computere şi sateliţi, ceea ce va întări potenţialul militar al Chinei. Alţi oponenţi denunţă violarea de către China a normelor comerciale internaţionale, prin comportamente cum ar fi pirateria intelectuală, barierele ridicate la importuri, încălcări ale unor acorduri internaţionale precum cel asupra textilelor, restricţiile asupra străinilor şi refuzul de a furniza statistici reale despre economie. Mai mult, China are reguli stricte de secretizare a unor date pe care comunitatea internaţională le consideră a fi simple informaţii de afaceri sau economice. Deşi multe dintre aceste temeri ale Occidentului sunt motivate de politica internă, de interese economice înguste sau sunt pur şi simplu eronate, conduita Chinei ridică mari îndoieli asupra stării ei de pregătire şi a disponibilităţii ei de a-şi asuma responsabilităţile ce derivă din apartenenţa la OMC şi de a deveni un membru acceptat în sistemul economic global. Deşi, fără îndoială, Chinei îi este destinat să ajungă o mare putere militară, rolul său economic în regiune şi în lume va rămâne incert, până când multe din problemele de acest gen vor fi soluţionate.

Cooperarea Economică Asia-Pacific

O identitate şi un cadru instituţional al zonei Asia-Pacific s-au dezvoltat lent şi au fost înfiinţate câteva organizaţii regionale la nivel interguvernamental şi privat. Totuşi, eforturile de a crea o structură instituţională multilaterală formală, comparabilă cu UE şi NAFTA, au întâmpinat numeroase obstacole. Diversitatea regiunii, conflictele politice existente şi competiţia intensă între economii au complicat cooperarea economică şi politică. În plus, în timp ce SUA doreau eliminarea tuturor barierelor investiţionale şi comerciale din regiune, celelalte state au fost extrem de ezitante în deschiderea economiilor lor.

Cooperarea Economică Asia-Pacific (*Asia-Pacific Economic Cooperation* – APEC) a fost creată în anul 1989, prima întâlnire fiind organizată la Canberra, Australia. Originea APEC a fost o iniţiativă australiană care intenţiona, într-o oarecare măsură, să întărească poziţia regiunii Asia de Est – Pacific la Runda Uruguay a negocierilor comerciale. Actul Unic European (1986) şi accelerarea mişcării spre o mai mare integrare europeană au constituit factori ce au stimulat această iniţiativă. Japonezii au susţinut puternic formarea APEC, în parte pentru a câştiga puncte faţă de UE, în cadrul Rundei Uruguay, dar, în acelaşi timp, pentru a avea o poziţie de retragere în situaţia în care negocierile Rundei Uruguay a GATT ar fi eşuat. În deceniul imediat următor creării APEC s-au făcut

numeroase eforturi pentru întărirea acestei organizaţii, însă APEC rămâne, deocamdată, doar un forum de discuţii interguvernamentale între majoritatea statelor din regiune. Subdezvoltarea instituţională a regiunii este reflectată în însăşi denumirea APEC ; deoarece statele membre nu pot ajunge la un acord nici măcar asupra aspectului general al organizaţiei, în numele acesteia nu există nici un termen de gen „forum", „organizaţie" sau „consiliu".

Susţinătorii APEC au argumentat că, având în vedere mărimea regiunii, APEC ar trebui şi ar fi capabilă să deţină un rol major în cadrul economiei globale. Cu toate acestea, eficienţa organizaţională a fost limitată de absenţa unei conduceri puternice şi de diferenţele culturale, politice şi de dezvoltare economică între statele membre. Progresele au fost blocate şi pentru că APEC a fost divizată în cel puţin două tabere adverse. Una dintre acestea, condusă de Statele Unite, dorea prăbuşirea barierelor comerciale şi investiţionale ; SUA şi principalii ei susţinători (Australia, Canada şi Singapore) doreau să transforme APEC într-o instituţie care să aibă autoritatea de a realiza acest obiectiv. Cealaltă tabără, compusă din statele mai puţin dezvoltate din Asia de Est şi condusă de Malaiezia şi China, rămâne suspicioasă în ceea ce priveşte liberul schimb şi preferă mai degrabă o organizaţie care să nu instituie angajamente obligatorii. În timp ce Japonia a adoptat frecvent poziţii apropiate ideilor acestui ultim grup, ea a încercat în permanenţă să nu ofenseze pe nimeni. APEC va rămâne un actor minor în regiune şi în economia globală dacă nu se vor soluţiona aceste probleme şi nu se vor opera schimbări fundamentale în interiorul organizaţiei.

Cele mai multe state asiatice au manifestat o atitudine extrem de ambiguă faţă de APEC. Chinezii au hotărât să participe, dar se tem că APEC ar putea să le încalce interesele, presându-i să-şi deschidă economia. Japonezii au privit APEC, în primul rând, ca pe un mijloc prin care să se întărească poziţia Asiei în cadrul negocierilor internaţionale şi prin care să se asigure că Statele Unite vor continua să joace un rol militar determinant în zona Pacificului. De asemenea, APEC asigura accesul exporturilor din Asia pe piaţa americană, însă Japonia, China şi alte state s-au împotrivit ideii ca APEC să devină un forum pentru negocieri comerciale, substituind-se OMC. Deşi membrii ASEAN au susţinut APEC, ei au rămas neîncrezători faţă de orice organizaţie regională expusă dominaţiei americane sau japoneze. Teama de dominaţia „albă" sau de cea americană l-a făcut pe primul-ministru al Malaieziei, Mahathir Mohamad, să propună crearea unui bloc politic asiatic unificat, Consiliul Economic al Asiei, care ar fi exclus SUA şi alte puteri „albe".

Atitudinea americană faţă de APEC a fost ambiguă chiar de la începutul acestei organizaţii. Iniţial, propunerea australiană nu se referea şi la SUA, însă secretarul de stat James Baker a cerut ca ţara sa să fie inclusă. Administraţia Bush, ca şi guvernul japonez, considera că o organizaţie regională asiatico-pacifică ar fi un atu la negocieri sau o poziţie de retragere dacă acestea ar fi eşuat. De asemenea, APEC putea furniza mijloacele prin care Japonia şi economiile emergente din Asia de Est să fie presate să-şi deschidă pieţele pentru produsele americane ; mai mult, apartenenţa la APEC era în consonanţă cu noua strategie multivalentă (*multitrack*) a Statelor Unite. America se dorea „în" organizaţie, chiar dacă nu avea proiecte proprii pentru aceasta. Situaţia s-a schimbat, cel puţin temporar, o dată cu venirea la Casa Albă a Administraţiei Clinton, care a înţeles că APEC putea fi folosită pentru reducerea barierelor comerciale din Asia de Est şi Pacific.

Iniţiativa cea mai importantă a Administraţiei Clinton a fost Summitul de la Seattle, desfăşurat în 1993, considerat expresia angajamentului Statelor Unite faţă de regiune. În timp ce administraţiile americane anterioare susţinuseră abordarea bilaterală faţă de statele din regiune, prin întâlnirea de la Seattle s-a urmărit evidenţierea importanţei acordate de către SUA regiunii ca întreg, precum şi începerea unei abordări multilaterale a Statelor Unite, în regiune. Importanţa ei deosebită pentru politica externă americană a reieşit şi din faptul că, în timp ce întâlnirile anterioare ale APEC fuseseră organizate la nivelul miniştrilor de Externe, conclavul de la Seattle al celor optsprezece membri a constituit prima întâlnire la nivelul şefilor de state. De asemenea, preşedintele Clinton a manifestat un interes sporit pentru Asia de Est, referindu-se la o „Comunitate Asia-Pacific". Deşi agenda – stabilită de un grup de experţi din statele membre, prezidat de Fred Bergsten, directorul Institute for International Economics din Washington – a reflectat ambiţiile de a transforma APEC într-un „forum de negocieri, mai degrabă decât un simplu corp consultativ", summitul a fost dominat de efortul american de a contura o poziţie comună faţă de Runda Uruguay, fiind evident şi faptul că prioritatea preşedintelui Clinton a fost accentuarea necesităţii ca membrii asiatici ai APEC să-şi reducă barierele comerciale în faţa mărfurilor americane. Cele mai mari realizări ale summitului au fost admiterea în organizaţie a Mexicului şi a statului Chile şi acordul vizând crearea unei „comunităţi a economiilor din Asia-Pacific".

Problema reducerii barierelor comerciale în interiorul regiunii a fost amânată până la următorul summit, organizat în noiembrie 1994 la Jakarta, Indonezia, în cadrul căruia statele membre şi-au luat angajamentul că vor realiza „investiţii şi un comerţ liber şi deschis", începând cu anul 2010 pentru statele industrializate ale APEC şi cu anul 2020 pentru alte state membre. La Summitul de la Osaka din 1995 a fost adoptat planul de liberalizare a comerţului şi a investiţiilor, însă celelalte realizări au fost modeste. Este de remarcat faptul că, spre marea nemulţumire a gazdelor japoneze, preşedintele Clinton a hotărât să rămână la Washington din cauza unei crize bugetare. La summitul din noiembrie 1996 de la Subic Bay, Filipine, SUA au exercitat cu succes presiuni asupra statelor membre ale APEC pentru a susţine liberalizarea comerţului şi a sprijini Acordul privind Tehnologia Informaţiei, pregătit de administraţie. În 1997, la Summitul de la Vancouver, care a coincis cu primele zile ale crizei financiare est-asiatice, organizaţia a sprijinit efortul FMI, iniţiat de SUA, de a se acorda ajutor financiar statelor aflate în criză şi şi-a exprimat, din nou, sprijinul pentru liberul schimb. Totuşi, cel mai interesant eveniment al acestei întruniri l-a constituit propunerea japoneză privind un Fond Monetar Asiatic care să ajute economiile asiatice aflate în situaţii problematice, un fond din cadrul căruia Statele Unite ar fi fost excluse. Subliniind întâietatea FMI în problemele financiare, SUA au respins această iniţiativă japoneză. Summitul de la Kuala Lumpur, Malaiezia, din 1998, poate fi descris drept un dezastru. Afirmaţiile controversate ale vicepreşedintelui Albert Gore (care i-a ţinut locul preşedintelui Clinton), prin care acesta ataca guvernul ţării-gazdă şi crea impresia că face apel la insurecţie publică, a deteriorat atmosfera evenimentului şi este posibil să fi afectat şi modesta eficienţă a organizaţiei.

În pofida retoricii Administraţiei Clinton privind importanţa APEC, atitudinea sa reală a fost adecvat sintetizată de un fost oficial al acesteia. Drept răspuns la o întrebare referitoare la atitudinea preşedintelui faţă de Asia, acest oficial a declarat că preşedintele se gândeşte la Asia cu o zi înainte de a vizita regiunea. Interesul major al administraţiei în privinţa APEC l-a constituit folosirea acestei organizaţii pentru deschiderea economiilor

regiunii în faţa exporturilor şi investiţiilor americane. Statele Unite s-ar fi opus APEC sau oricărei alte organizaţii asiatico-pacifice pe care n-ar fi reuşit să o domine sau măcar să o împiedice să întreprindă acţiuni considerate a fi contrare intereselor americane.

Concluzie

La începutul secolului XXI, regiunea Asia-Pacific continuă să se afle într-o stare de haos economic ; Asia de Est iese încet dintr-o criză economică severă, în timp ce Japonia rămâne într-o gravă recesiune. Însă regiunea beneficiază de o excelentă forţă de muncă şi de rate înalte de economisire, care propulsează creşterea economică pe termen lung. Cu toate problemele ei, Japonia continuă să fie lider într-un număr de tehnologii importante şi de sectoare industriale ale tehnologiei de vârf. Problemele regiunii sunt, în primul rând, de ordin politic. Japonia, singura naţiune care ar putea conduce regiunea, se află într-un impas politic şi este incapabilă să formuleze iniţiative politice şi/sau economice care să scoată regiunea din impas. Cu toate acestea, în pofida numeroaselor sale probleme, regiunea îşi reface, încet, forţele.

Capitolul 10

Globalizarea şi dezavantajele ei

Globalizarea economiei mondiale a afectat şi va continua să afecteze aproape orice aspect al afacerilor interne şi internaţionale. Creşterea comerţului internaţional, fluxurile financiare internaţionale masive, precum şi activităţile corporaţiilor multinaţionale leagă tot mai strâns una de cealaltă economiile mondiale, făcând astfel din globalizare o trăsătură extrem de controversată a economiei mondiale. Deşi o serie de economişti reputaţi consideră că un sistem financiar internaţional lipsit de reglementări reprezintă o ameninţare serioasă la adresa economiei mondiale, aproape toţi specialiştii şi toţi susţinătorii pieţei libere cred că globalizarea promite o lume mai prosperă şi o mai bună cooperare internaţională. Ei susţin că nici un obstacol nu trebuie să blocheze libera circulaţie a bunurilor, serviciilor şi capitalurilor.

Pe de altă parte, criticii globalizării prevăd o lume total diferită. Ei se tem că amplificarea comerţului, a investiţiilor externe şi a fluxurilor financiare produce serioase consecinţe negative asupra societăţilor lor. Mulţi îşi imaginează triumful unui sistem capitalist nemilos, marcat de exploatare, dominaţie şi inegalităţi tot mai mari în interiorul societăţilor şi între societăţi. Cărţi alarmiste zugrăvesc o lume întunecată a omogenizării culturale şi a comercialismului dezlănţuit, dacă nu chiar distrugerea civilizaţiei occidentale. Sondajele de opinie arată că măcar jumătate dintre americani cred că globalizarea duce la scăderea salariilor, la şomaj şi la alte efecte dăunătoare. Europenii sunt şi mai sceptici decât americanii faţă de integrarea economică mondială, iar în multe ţări industrializate opinia populară este la fel de ostilă.

Natura limitată a globalizării

Multe dintre afirmaţiile susţinătorilor şi ale criticilor globalizării sunt fie neadevărate, fie exagerate, fie pur şi simplu stupide. Deşi globalizarea economică este, într-adevăr, extrem de importantă, lumea nu este nici pe departe atât de integrată pe cât consideră unii, iar globalizarea nu este ireversibilă; ea se bazează pe un fundament politic ce se poate dezintegra dacă marile puteri nu reuşesc să-şi întărească legăturile politice şi economice. Mai mult, integrarea economiei globale a fost inegală, restrânsă la câteva sectoare, şi nu foarte extensivă. Unii autori au observat că economia internaţională postbelică a restabilit globalizarea la aproape acelaşi nivel la care se afla în 1913. *The Economist* sublinia că Franţa şi Marea Britanie nu erau mai deschise faţă de comerţ

în 1999, comparativ cu 1913, în timp ce Japonia era chiar mai puţin deschisă în raport cu aceeaşi perioadă. Până şi pieţele canadiană şi americană, din ce în ce mai integrate, se limitează strict la graniţele celor două ţări. Deşi tehnologia, care accentuează globalizarea, poate fi ireversibilă, politicile naţionale responsabile pentru procesul globalizării au fost inversate în trecut şi ar putea fi inversate şi în viitor.

Paul Krugman afirma că, la sfârşitul anilor ’90, economia globală era mai puţin integrată decât înaintea primului război mondial, în unele privinţe importante. Spre exemplu, deceniile de dinainte de 1914, caracterizate prin Etalonul-Aur şi prin influenta doctrină *laissez-faire*, au marcat o eră a supremaţiei pieţelor şi a implicării reduse a guvernelor în economie. Raportate la mărimea economiilor naţionale şi a economiei internaţionale, comerţul, investiţiile şi fluxurile financiare erau mai mari la sfârşitul secolului al XIX-lea decât la sfârşitul secolului XX. În acest din urmă secol a existat o creştere semnificativă a vitezei şi magnitudinii fluxurilor economice transfrontaliere ; deocamdată, impactul economic al globalizării se limitează la Triadă (Statele Unite, Europa Occidentală şi Japonia) şi la pieţele emergente din Asia de Est. Şi chiar dacă economiile industriale au devenit mult mai deschise, importurile şi investiţiile către interior sunt încă reduse, comparativ cu dimensiunile economiilor naţionale. Economia americană s-a „globalizat” mult mai repede decât alte economii industrializate, însă comerţul (importuri şi exporturi) era, la mijlocul anilor ’90, de numai 24 % din PNB, faţă de 11 % în 1970. Deşi creşterea este semnificativă, economia americană este încă propulsată în principal din interior. Mai mult, integrarea economică între ţările Triadei în domeniul bunurilor tranzacţionabile, serviciilor şi pieţelor financiare este mai limitată decât se crede. Graniţele naţionale rămân bariere importante în calea fluxurilor economice internaţionale.

Globalizarea muncii era mai accentuată în perioada premergătoare primului război mondial ; după război, migraţia internaţională a cunoscut un declin considerabil. În a doua jumătate a secolului al XIX-lea, circa 60 de milioane de europeni au emigrat în Lumea Nouă, iar mulţi alţii către Australia, Noua Zeelandă, Argentina şi alte regiuni de climă temperată. Numeroşi emigranţi din China şi India britanică s-au îndreptat spre coloniile europene din sud-estul Asiei şi spre alte regiuni tropicale, precum Africa de Est şi Caraibe. Acest imens val de forţă de muncă a avut consecinţe puternice asupra economiei globale. O dată cu izbucnirea primului război mondial, migraţia de masă a încetat şi ea nu a mai atins niciodată asemenea proporţii. Încearcă să-i spui unui muncitor necalificat nord-african sau mexican că acum trăim într-o economie globală, în care nu mai contează graniţele naţionale ! De fapt, retorica globalizării nu este decât o expresie a aroganţei ţărilor industrializate şi bogate.

Deşi numărul refugiaţilor politici a rămas mare încă de la al doilea război mondial, unii au obţinut cetăţenia ţării de azil. SUA sunt singura ţară care a primit un număr mare de noi cetăţeni, în această perioadă. Europa Occidentală a acceptat, şi ea, un val consistent de refugiaţi şi de „muncitori-oaspeţi”, dar a fost mai puţin generoasă în extinderea cetăţeniei. În consecinţă, la sfârşitul secolului XX, migraţia forţei de muncă nu este o caracteristică esenţială a economiei globale. Ea este relativ scăzută chiar şi între statele membre ale Uniunii Europene.

Perspective asupra globalizării

În economiile industrializate, dezbaterile tot mai numeroase asupra globalizării şi a consecinţelor ei au conturat trei perspective. Mulţi economişti, lideri politici şi de afaceri, precum şi alţi susţinători ai globalizării împărtăşesc perspectiva „pieţei libere", opunându-se reglementărilor stricte asupra economiei globale. Unii indivizi şi grupuri de interese (precum sindicatele), cercurile de afaceri confruntate cu competiţia importurilor şi naţionaliştii economici susţin o perspectivă „populistă", respingând hotărât globalizarea şi îmbrăţişând restricţiile asupra liberului schimb, a activităţii investitorilor şi a firmelor multinaţionale. Suprapunându-se oarecum cu perspectiva populistă, dar situându-se mai la stânga politică, se află „comunitarienii" – ecologişti, apărători ai drepturilor omului şi alţii care apreciază că globalizarea creează o ordine mondială exploatatoare, ierarhică şi poluantă şi doresc să-i substituie una mai dreaptă, mai sănătoasă din punctul de vedere al mediului înconjurător şi mai egalitară.

Perspectiva pieţei libere

Mulţi economişti şi oameni de afaceri consideră că globalizarea şi adoptarea în întreaga lume a valorilor americane (sociale, politice şi economice) eliberează energiile economice latente şi conduce la o folosire mult mai eficientă a resurselor mondiale în scădere, la maximizarea avuţiei mondiale şi la beneficii economice pentru toate popoarele. Ei se aşteaptă ca legăturile comerciale şi de altă natură între societăţile democratice orientate spre piaţă să se întărească, promovându-se pacea mondială. Credinţa în avantajele enorme ale globalizării a fost expusă cu entuziasm de Lowell Bryan şi Diana Farrell în cartea lor *Market Unbound : Unleashing Global Capitalism* (1996)[68]. Cei doi analişti proclamă că globalizarea va conduce la o prosperitate fără precedent, pe măsură ce tot mai multe naţiuni vor participa la economia globală, iar fluxurile tehnologice şi financiare dinspre ţările dezvoltate înspre cele mai puţin dezvoltate vor determina o egalizare a bogăţiei şi o dezvoltare a întregii lumi.

Perspectiva populistă (naţionalistă)

Membrii acestui grup acuză globalizarea pentru toate relele politice, economice şi sociale care tulbură Statele Unite şi alte societăţi industrializate. Globalizării îi sunt atribuite fenomene precum : creşterea inegalităţii economice şi a şomajului în cadrul economiilor industrializate, reducerea sau chiar prăbuşirea programelor sociale şi a statului bunăstării, în numele competitivităţii internaţionale, distrugerea culturilor naţionale şi a autonomiei politice naţionale, migraţia ilegală, criminalitatea în creştere etc. În SUA, Ross Perot şi Patrick Buchanan au subscris la aceste convingeri în numele dreptei politice, iar sindicatele, în cel al stângii politice. Şi dreapta, şi stânga au denunţat liberul schimb şi corporaţiile multinaţionale pentru a fi provocat sau cel puţin pentru a fi complicat problemele economice şi sociale ale Americii. În Europa, neofasciştii şi socialiştii şi-au exprimat antipatia faţă de deschiderea economiei şi teama pentru pierderea autodeterminării naţionale. Chiar şi un capitalist de calibru, precum defunctul James Goldsmith,

a avertizat asupra pericolelor pe care le aduce liberul schimb cu ţările cu forţă de muncă ieftină din Asia de Est şi a pledat în favoarea unor bariere ridicate pentru restricţionarea importurilor din ţările mai puţin dezvoltate. Aceste critici au sprijinit protecţionismul comercial, blocurile economice regionale şi restricţiile asupra activităţii CMN.

Perspectiva comunitariană

A treia perspectivă este un melanj de teoria dependenţei, gândire economică gandhiană şi tezele privind „limitele creşterii". Termenul „comunitarism" este preluat din cartea lui Dani Rodrik *Has Globalization Gone Too Far ?* (1997) şi sugerează că scopul principal al acestui grup este reîntoarcerea la comunităţile locale independente şi coezive[69]. Membrii acestui grup difuz, care include gherilele zapatiste din statul mexican Chiapas, pe cruciatul anticorporatist Ralph Nader şi pe magnatul George Soros, denunţă globalizarea pentru instaurarea unei tiranii capitaliste brutale, pentru exploatarea imperialistă şi pentru degradarea mediului în întreaga lume. Comunitarienii se tem de o lume dominată de imensele CMN, care vor elimina toate obstacolele din calea creşterii economice, a liberului schimb şi a intereselor corporatiste. Aceşti critici susţin că programele de bunăstare socială din ţările industrializate vor fi eliminate în numele competitivităţii internaţionale şi al maximizării profitului, iar oamenii de pretutindeni vor fi uniformizaţi în consumatori pasivi. Ca şi populiştii, ei cred că marile corporaţii multinaţionale, pieţele de capital nereglementate şi birocraţii internaţionali anonimi din organizaţii precum Organizaţia Mondială a Comerţului sau Fondul Monetar Internaţional sunt cei care fac jocul capitaliştilor şi conduc lumea prin modalităţi ce distrug independenţa internaţională şi autoguvernarea democratică.

Comunitarienii, ca şi mulţi dintre populişti, consideră că globalizarea este responsabilă pentru aproape toate problemele politice şi economice din lume, inclusiv inegalitatea veniturilor şi şomajul cronic ; după cum s-a exprimat un critic, săracii ţărilor bogate subvenţionează bogaţii ţărilor sărace. Cu toate acestea, comunitarienii se diferenţiază de populişti prin orientarea lor către stânga politică. Spre exemplu, Richard Falk, în volumul său *Economic Aspects of Global Civilization : The Unmet Challenges of World Poverty* (1992), acuză globalizarea pentru tot ce e rău în lume, de la situaţia economică grea a Sudului la Războiul din Golf[70]. Considerând că globalizarea nu poate fi susţinută, până la urmă, din cauza distrugerii mediului înconjurător, mulţi comunitarieni susţin reîntoarcerea la o lume de comunităţi închise, autosuficiente.

Teme în dezbatere

Diversitatea, generalitatea şi imprecizia definiţiilor globalizării, formulate atât de apărători, cât şi de critici, complică evaluarea temelor incluse în această dezbatere. Multe, dacă nu chiar cele mai multe dintre „binecuvântările" şi „păcatele" atribuite globalizării se datorează altor factori, fără nici o legătură cu globalizarea, precum : dezvoltarea tehnologică, accidentele istorice, politicile naţionale nechibzuite sau dubioase. Vest-europenii, spre exemplu, dezaprobă ratele ridicate ale şomajului pe care le atribuie globalizării, când, de fapt, adevărata vină aparţine pieţelor inflexibile ale muncii şi politicilor economice vizând crearea unei economii regionale, nu globale.

După cum am menţionat, voi folosi termenul „globalizare" pentru a mă referi la legăturile din ce în ce mai strânse dintre economiile naţionale prin intermediul comerţului, fluxurilor financiare şi investiţiilor externe directe (IED) ale firmelor multinaţionale. Această dezbatere include mai multe teme şi contribuie la înţelegerea consecinţelor, reale şi presupuse, ale globalizării economice. Însă, cum aceste teme sunt atât de ample, iar uneori atât de speculative, mă voi concentra doar asupra celor deosebit de relevante pentru problemele economice internaţionale, fără a aborda frontal aserţiunile că globalizarea este o ameninţare gravă pentru democraţie, distruge autonomia locală şi uniformizează societăţile într-o masă amorfă. Însă discuţia despre prezumtivele efecte economice ale globalizării este relevantă şi pentru aceste fenomene sociale şi politice. Dacă, aşa cum consider eu, consecinţele economice ale globalizării, prezente şi viitoare, au fost mult exagerate, atunci la fel stau lucrurile cu consecinţele sale sociale. La acest sfârşit de secol, în lume există multe probleme sociale şi politice extrem de grave, iar pentru rezolvarea sau măcar atenuarea lor este nevoie de schimbări la nivelul acţiunii politice. Însă a acuza globalizarea şi a dori ca ea să dispară nu rezolvă nimic, în timp ce adoptarea unor noi politici naţionale şi regionale ar putea veni în ajutorul săracilor şi dezmoşteniţilor.

Distribuţia internaţională a bogăţiei şi puterii

Susţinătorii şi criticii globalizării economice au aşteptări diferite privind distribuţia bogăţiei şi puterii în interiorul şi între economiile naţionale. Primii argumentează că ea va duce, în cele din urmă, la o mai mare egalitate şi la o convergenţă a performanţelor economiilor naţionale. Integrarea economiilor mai puţin dezvoltate (din Sud) în economia globală va conduce la o mărire semnificativă a ratelor creşterii economice şi a nivelurilor productivităţii. De fapt, cu cât o economie este mai înapoiată, cu atât mai rapidă va fi creşterea ei, până când va ajunge din urmă economiile cele mai avansate. Ratele mai rapide de creştere economică vor tinde să aducă, în timp, avantaje întregii populaţii. Într-adevăr, majoritatea analiştilor consideră că ţările în curs de dezvoltare vor adopta modelul american al economiei orientate spre piaţă şi că globalizarea va spori şansele acceptării individualismului şi a democraţiei politice, în întreaga lume.

Adversarii lor populişti şi comunitarieni apreciază diferit aceste consecinţe. Potrivit populiştilor, deşi fluxurile tehnologice şi economice dinspre ţările dezvoltate spre cele mai puţin dezvoltate le pot aduce beneficii acestora din urmă, ele le dezavantajează pe primele. Ei susţin că procesul de convergenţă a subminat deja – şi va continua să slăbească – puterea, bunăstarea şi securitatea Statelor Unite şi ale altor state industrializate. Populiştii afirmă că investiţiile americane şi ale altor CMN în ţările mai puţin dezvoltate cauzează pierderi de locuri de muncă şi scăderea salariilor în economiile dezvoltate.

Pe de altă parte, comunitarienii argumentează că globalizarea creează un sistem internaţional politic şi economic ierarhic, în nucleu situându-se cele mai bogate economii, iar la periferii – economiile mai puţin dezvoltate, sărăcite şi exploatate. Ei susţin că globalizarea conduce la o imensă concentrare a puterii corporatiste în interiorul şi peste graniţele naţionale, concentrare susţinută de Banca Mondială, FMI şi alte organizaţii internaţionale aflate sub influenţă americană. Comunitarienii, printre care se numără şi papa Ioan Paul al II-lea, afirmă că activităţile CMN şi comerţul internaţional conduc la

accentuarea inegalităţii internaţionale. Aşa cum spunea papa în timpul vizitei sale în Cuba, în ianuarie 1998, în faţa unei asistenţe deosebit de atente, bogaţii de pretutindeni se îmbogăţesc, iar săracii devin tot mai nevoiaşi. În cuvinte ce amintesc de defuncta teorie a dependenţei, comunitarienii acuză globalizarea că duce în final la un „apartheid global", care îmbogăţeşte ţările dezvoltate şi le sărăceşte pe cele mai puţin dezvoltate.

Populişti precum Ross Perot, Patrick Buchanan sau James Goldsmith se tem că răspândirea tehnologiei dinspre economiile dezvoltate spre cele în curs de dezvoltare va spori productivitatea şi competitivitatea acestora din urmă, în care forţa de muncă este ieftină. Respingând acest argument, economiştii arată că, până acum, salariile şi productivitatea au crescut în acelaşi timp. Pe măsură ce productivitatea muncitorilor slab plătiţi din economiile în curs de dezvoltare va creşte, salariile lor se vor mări, ceea ce va slăbi aşa-zisa ameninţare la adresa muncitorilor bine plătiţi din ţările dezvoltate. Spre exemplu, o dată cu industrializarea Coreii de Sud au crescut considerabil şi salariile muncitorilor sud-coreeni, apropiindu-se de standardele occidentale. Deşi ţările dezvoltate vor pierde teren pe pieţele acelor produse pentru care ţările în curs de dezvoltare au câştigat avantajul comparativ şi le pot produce şi pentru consumul intern, bogăţia sporită a acestora din urmă va crea pieţe mai vaste pentru noile exporturi, în care economiile dezvoltate îşi vor menţine sau vor câştiga avantajul comparativ. Astfel, ambele grupuri de ţări vor câştiga de pe urma globalizării şi a convergenţei economice. Cum pot fi evaluate aceste aprecieri contradictorii asupra globalizării economice şi a consecinţelor sale?

Într-adevăr, marile concentrări de putere economică apar în urma fuziunii marilor corporaţii, a preluărilor şi a alianţelor. Această restructurare şi raţionalizare a activităţilor corporatiste transformă substanţial economia globală. Însă acest fenomen trebuie privit într-un context mai larg. Aşa cum subliniază criticii globalizării, restructurarea corporatistă este, cel puţin în parte, un răspuns la intensificarea competiţiei economice, apărută o dată cu prăbuşirea barierelor comerciale şi investiţionale. Însăşi creşterea competiţiei constituie o limitare semnificativă asupra exercitării puterii corporatiste. Pătrunderea firmelor japoneze de automobile pe piaţa americană, de exemplu, a redus semnificativ puterea de monopol a producătorilor americani şi a avantajat consumatorii americani sub raportul preţului şi calităţii. Cele mai tulburătoare exemple de concentrare a puterii corporatiste, cum ar fi apariţia în Statele Unite a unor giganţi în domeniile media şi telecomunicaţiilor, au puţine legături cu globalizarea, fiind mai degrabă consecinţe ale evoluţiilor economice şi tehnologice interne. În măsura în care concentrarea puterii corporatiste este o problemă gravă, ea ar trebui soluţionată prin intrarea în vigoare a unei legislaţii stricte privind concurenţa şi antitrust, nu prin impunerea unor bariere comerciale sau a altor bariere economice.

Trebuie corect interpretat şi impactul pe care globalizarea îl are asupra distribuţiei puterii între naţiuni, mai ales între cele dezvoltate şi cele mai puţin dezvoltate. În primul rând, toate sistemele internaţionale cunoscute au fost ierarhice, compuse din economii dominante şi economii subordonate. Un sistem internaţional democratic şi egalitar nu a existat niciodată şi e puţin probabil să apară, cu sau fără ajutorul globalizării. De fapt, în pofida accentuării globalizării economice, în ultimii cincizeci de ani distribuţia bogăţiei între ţările dezvoltate şi cele în curs de dezvoltare nu s-a modificat. Redistribuirea moderată care a avut totuşi loc a favorizat, e drept, economiile mai puţin dezvoltate, după cum o ilustrează situaţia Chinei, care a devenit a treia economie a lumii, din punctul de vedere al PNB. Cu toate acestea, la începutul secolului XXI, cea mai mare parte a

populaţiei lumii este prea puţin afectată de globalizarea economică. Într-adevăr, Africa şi alte regiuni sărace sunt ameninţate mai mult de marginalizare şi uitare decât de globalizare şi exploatare.

În lumea modernă, principalii factori ce determină poziţia unei naţiuni în cadrul economiei globale sunt acumularea de factori (capital şi forţă de muncă calificată) şi, pe termen lung, rata creşterii productivităţii. Cu excepţia victoriei sau a înfrângerii într-un război, rata creşterii productivităţii este factorul cel mai important în determinarea ascensiunii sau declinului unei economii în ierarhia internaţională. Deşi nivelul productivităţii unei economii este determinat de investiţii, de inovaţia tehnologică şi de performanţa instituţiilor, este evident că pentru o economie este extrem de benefic să participe la economia globală. Însă, deşi comerţul, răspândirea tehnologiei şi investiţiile directe pot accelera creşterea productivităţii şi creşterea economică, ele pot face economia vulnerabilă în faţa dominaţiei CMN străine şi o pot expune tulburărilor financiare internaţionale şi altor riscuri economice. Cu toate acestea, dacă se izolează de economia internaţională, aşa cum au procedat ţările mai puţin dezvoltate în primii ani postbelici, ţara riscă să se prăbuşească în continuare şi să decadă în ierarhia internaţională. De aceea, fiecare stat, în special cel în curs de dezvoltare, trebuie să se confrunte cu această dilemă şi să evalueze costurile şi avantajele potenţiale ale participării la economia globală.

Într-o economie globală deschisă, există riscul ca o ţară să piardă controlul asupra unor aspecte importante ale propriei economii. Trecutul ne învaţă că o asemenea situaţie dă naştere unor reacţii naţionaliste puternice, devenind o sursă de grave probleme politice. O asemenea situaţie este pe punctul de a apărea la orizont. Investiţiile germane în economiile în tranziţie ale Europei de Est, cele americane în America Latină şi cele japoneze în zona Asia-Pacific pot declanşa atacuri extremiste împotriva firmelor şi a investitorilor străini[71]. Asemenea reacţii nu vor afecta doar aceste economii, ci vor ameninţa chiar stabilitatea economiei globale. Inevitabil, popoarele vor încerca să urce în ierarhia economiei internaţionale folosind mai întâi mijloace economice, iar dacă acestea vor eşua, folosind mijloace politice.

În evaluarea acuzaţiilor potrivit cărora globalizarea creează bogaţi şi săraci trebuie să analizăm dinamica sistemului internaţional şi modul în care structura acestui sistem se schimbă de-a lungul timpului. Economiştii arată că globalizarea le-a permis câtorva ţări în curs de dezvoltare din Asia-Pacific şi America Latină să reducă decalajul economic şi tehnologic faţă de ţările dezvoltate. Într-adevăr, transformarea multora dintre aceste pieţe emergente în competitori aprigi a provocat reacţii ale populiştilor şi ale altor naţionalişti economici din ţările dezvoltate, care apreciază că globalizarea ameninţă securitatea şi prosperitatea Statelor Unite şi Europei. Aceste temeri nu sunt deloc neîntemeiate, însă ameninţarea pe care o reprezintă ţările în curs de industrializare pentru ţările industrializate a fost mult exagerată. În această situaţie, marele pericol ar fi adoptarea de către guvernele acestora din urmă a unor politici protecţioniste, perdante şi primejdioase.

După cum observa renumitul economist suedez S.B. Linder, ascensiunea noilor puteri industriale şi a exportatorilor a creat o serie de probleme pentru puterile economice consacrate[72]. Pe măsură ce economiile emergente şi-au câştigat ponderi mai importante în economia globală, poziţia economiilor avansate a scăzut în mod inevitabil. Apariţia noilor puteri economice şi declinul relativ al celor consacrate au creat şi îngrijorări cu privire la securitatea naţională a acestora din urmă. Emergenţa noilor puteri industriale le-a impus celor consacrate obligaţia costisitoare de a se adapta schimbărilor în

configuraţia avantajului lor comparativ, iar competitivitatea sporită şi ponderea tot mai mare a noilor puteri în comerţul internaţional intensifică fricţiunile comerciale şi conduc adesea la căutarea de ţapi ispăşitori şi la acuzaţii potrivit cărora puterile emergente joacă neloial.

Industrializarea extrem de rapidă a economiilor din Asia-Pacific şi emergenţa lor ca exportatori importanţi au obligat celelalte naţiuni să se confrunte cu consecinţele schimbărilor de fond în planul competitivităţii internaţionale şi al balanţei puterii economice pe plan internaţional. Probleme asemănătoare apăruseră şi în trecut, prin ascensiunea bruscă a Marii Britanii la începutul secolului al XIX-lea, a Germaniei unificate şi apoi a SUA ca exportatori agresivi, la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX, iar, mai recent, prin expansiunea fără precedent a exporturilor japoneze, începând cu anii ’70. Fiecare dintre aceste schimbări majore în puterea economică şi competitivitatea internaţională a produs tensiuni politice şi economice ; spre exemplu, expansiunea economică a Marii Britanii a determinat formarea, la începutul secolului al XIX-lea, a uniunii vamale (*Zollverein*) germane, iar mai târziu a stimulat unificarea Germaniei şi apariţia ei bruscă în postura de mare putere. La sfârşitul secolului XX, emergenţa economică a Chinei şi a altor economii din Asia-Pacific reia acest pattern familiar. Deşi schimbările în puterea economică vor produce, inevitabil, tensiuni economice, nu este obligatoriu ca aceste evoluţii să conducă la conflicte politice şi economice grave.

Deşi, la sfârşitul secolului XX, cota ţărilor dezvoltate în avuţia globală a înregistrat un declin moderat, nu a fost vorba şi de un declin absolut, iar standardul lor de viaţă a continuat să crească. Chiar dacă au pierdut pieţe de desfacere pentru unele mărfuri, ţările dezvoltate au rămas cei mai mari exportatori mondiali. În anii ’90, exporturile americane de mijloace de producţie au crescut semnificativ atât în ţările în curs de industrializare, cât şi în cele industrializate. După 1995, o parte semnificativă a ratei înalte de creştere a economiei americane s-a datorat creşterii exporturilor. Exporturile de mijloace de producţie au crescut datorită faptului că multe ţări în curs de industrializare trebuiau să înlocuiască munca umană, spre a-şi reduce propriile costuri de producţie. Deşi Statele Unite şi-au pierdut avansul în anumite ramuri, în favoarea ţărilor în curs de industrializare, ea îşi menţine avantajul comparativ în multe altele, cum ar fi computerele, agricultura şi aeronavele. Gradul în care America va reuşi să se adapteze la noul său statut pe plan global depinde în mare măsură de capacitatea inovativă a economiei americane, care nu este în nici un caz garantată.

După cum am arătat în *The Political Economy of International Relations* (1987), difuziunea industriei dinspre ţările industrializate înspre cele în curs de industrializare are consecinţe contradictorii[73]. Pe de o parte, ascensiunea noilor puteri industriale „micşorează” pieţele şi ratele înalte de profit ale puterilor industriale tradiţionale. Pe de altă parte, bunăstarea sporită a puterilor emergente creează pieţe noi pentru acele produse şi exporturi în care vechile economii industrializate îşi menţin sau dobândesc un avantaj comparativ. În acest mod, ascensiunea zonei Asia-Pacific pune economiile industrializate avansate în faţa unor oportunităţi, dar şi a unor provocări. Nu vom şti, mulţi ani de acum încolo, dacă vor predomina oportunităţile sau provocările, nici dacă – în funcţie de anumiţi factori – difuziunea industriei va avea efecte de generare sau de distrugere asupra comerţului.

Pe termen lung, relaţiile între ţările în curs de dezvoltare şi cele dezvoltate depind mult de măsura în care vechile economii industriale vor rămâne la acelaşi stadiu sau vor

deveni inovative şi capabile să dobândească un avantaj comparativ în domenii noi, spre a înlocui exporturile pentru care avantajul comparativ a fost câştigat de economiile industriale emergente, care le pot produce atât pentru pieţele interne, cât şi pentru export. Va conta şi dacă economiile în curs de industrializare îşi vor deschide sau nu pieţele pentru noile exporturi ale puterilor consacrate. În vederea evitării tensiunilor economice şi a conflictelor politice, ambele părţi trebuie să recurgă la compromisuri şi nu la măsuri protecţioniste, cu excepţia celor temporare.

Economiile industrializate vor trebui nu numai să evite protecţionismul comercial, ci şi să întreprindă ceea ce economiştii numesc „un proces de ajustare" ; ele vor trebui să adopte politici care să încurajeze dispariţia lentă a acelor ramuri în care au pierdut avantajul comparativ, să stimuleze inovaţia în noile ramuri şi să îmbunătăţească performanţa celor mai vechi. Industria americană de automobile oferă un exemplu de ajustare reuşită. Ameninţaţi de superioritatea importurilor japoneze, „Cei Trei Mari" (Chrysler, Ford şi General Motors) şi-au îmbunătăţit performanţele produselor şi şi-au redobândit competitivitatea internaţională. Pe de altă parte, câteva sectoare ale industriei siderurgice americane care au încercat să supravieţuiască doar cu ajutorul protecţiei oferă un exemplu nefericit a ceea ce nu trebuie făcut.

La rândul lor, economiile în curs de industrializare trebuie, cel puţin pe termen scurt, să renunţe la politicile de substituire a importurilor şi la protecţionism şi să se deschidă pentru exporturile economiilor industrializate. Aceasta se întâmplă deja, dar într-un ritm lent. Brazilia, spre exemplu, şi-a deschis parţial piaţa pentru computere, dar o ţine închisă pe cea a automobilelor. Din fericire, tot mai multe ţări în curs de dezvoltare recurg la deschiderea pieţelor.

Prosperitatea muncitorilor în ţările industrializate

Populiştii şi comunitarienii americani au susţinut că globalizarea a cauzat stagnarea salariilor reale, inegalităţile de venituri şi nesiguranţa locului de muncă, iar numeroşi europeni acuză globalizarea pentru nivelul ridicat al şomajului. Acuzaţiile populiste potrivit cărora importurile din economiile cu niveluri salariale reduse afectează inevitabil bunăstarea muncitorilor au avut un ecou favorabil în Statele Unite şi în Europa. Susţinătorii pieţei libere, pe de altă parte, le resping.

În acest punct al discuţiei, este necesar un comentariu despre creşterea şomajului pe termen lung sau „structural" în Europa, începând cu anii '70 – mai ales în sudul Europei, Franţa şi chiar Germania. În anii '90, rata şomajului în Europa Occidentală atinsese 10-12%, mai mult decât dublul celei din Statele Unite, iar în unele dintre statele europene ajunsese la 20%. Printre liderii politici, de afaceri şi intelectuali europeni câştigase teren ideea că de vină erau importurile din ţări cu salarii mici. Pe de altă parte, mulţi economişti americani argumentau că responsabilitatea pentru rata ridicată a şomajului în Europa o purtau inflexibilitatea pieţelor muncii, programele sociale şi beneficiile extrasalariale prea generoase, precum şi ratele scăzute de creştere, în contextul eforturilor de creare a Uniunii Economice şi Monetare (UEM). Europenii au creat un sistem care asigură beneficii consistente angajaţilor şi şomerilor, dar descurajează angajarea de noi lucrători – un sistem care nu are prea multe legături cu globalizarea.

Deşi unii economişti americani de orientare conservatoare au negat creşterea semnificativă a inegalităţii veniturilor în SUA, majoritatea specialiştilor apreciază că, dacă la

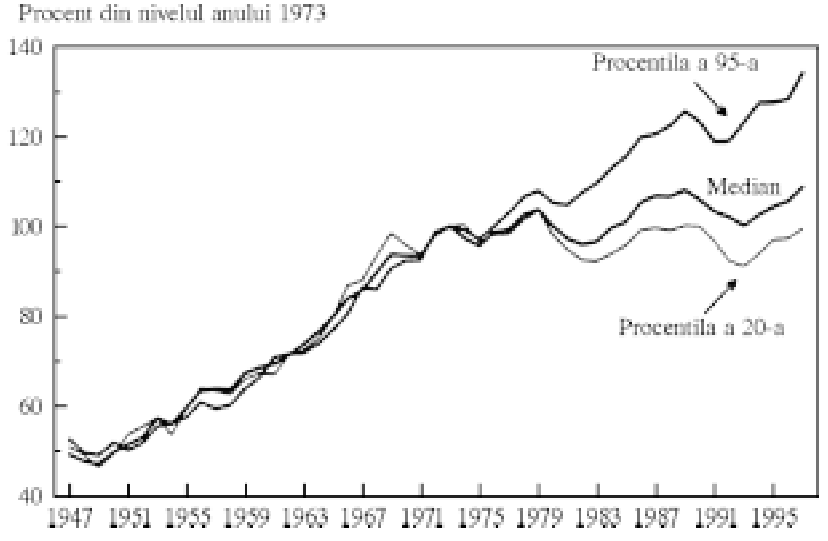

Figura 10.1. *Creşterea venitului real pe familie, 1947-1997. Creşterea venitului real pe familie a încetinit, iar inegalitatea a crescut începând din 1973. Sursa*: U.S. Council of Economic Advisors

sfârşitul anilor ’90 salariile s-au mărit graţie creşterii economice substanţiale, inegalitatea de venituri a început să se accentueze din anii ’70. Mai mult, în Europa şi peste tot în lume, prăpastia dintre bogaţi şi săraci s-a adâncit. În pofida unei creşteri economice neîntrerupte şi a unei rate scăzute a şomajului (cea mai mică din ultimii douăzeci şi cinci de ani), beneficiile acestor „zile bune” ale economiei americane s-au distribuit inegal, multe grupuri rămânând în urmă.

Situaţia Americii poate fi rezumată astfel: de la sfârşitul celui de-al doilea război mondial şi până în 1973, creşterea economică rapidă şi rata înaltă de creştere a productivităţii au sporit uniform veniturile la toate palierele, astfel că veniturile americanilor aproape s-au dublat. Însă, aşa cum indică figura 10.1, din 1973, ritmul de creştere a veniturilor a scăzut, iar inegalitatea s-a accentuat. În timp ce venitul familiei mediane a crescut cu 10% între 1973 şi 1999, pentru palierul cel mai de sus (procentila a 95-a) venitul a crescut cu mai mult de o treime, iar pentru palierul cel mai de jos (procentila a 20-a) a rămas practic neschimbat sau chiar a scăzut, în special în cazul femeilor. Câştigurile reale ale multor muncitori cu salarii mici şi ale celor din clasa medie au stagnat sau au cunoscut doar creşteri modeste, pe când cele mai bogate 20% dintre familii au câştigat din plin. În plus, în ultimele două decenii, „restrângerea” şi „reorganizarea” corporatistă au sporit îngrijorarea şi insecuritatea tuturor angajaţilor, în special a celor cu funcţii de conducere de nivel mediu şi a celor trecuţi de 50 de ani. Pe scurt, începând din anii ’70, nivelul de trai al multor muncitori americani a crescut foarte lent, iar inegalitatea de venituri s-a accentuat considerabil.

Populiştii se întreabă cum pot muncitorii americani sau europeni, care câştigă cel puţin 20 de dolari pe oră, să concureze cu miliarde de muncitori din China, India, Indonezia sau Bangladesh, al căror venit pe oră nu atinge nici 20 de cenţi. Pe de altă parte, majoritatea experţilor pun în principal pe seama schimbărilor tehnologice din

economiile dezvoltate declinul relativ al salariilor muncitorilor americani slab calificaţi. Ei susţin că progresele tehnologice au dus la scăderea cererii de muncitori slab calificaţi, în timp ce a crescut cererea de cadre calificate, în special cu pregătire superioară.

Cei care pun pe seama globalizării declinul salariilor şi creşterea inegalităţii veniturilor, în Statele Unite, susţin că de vină sunt reducerea sau eliminarea barierelor comerciale, progresele în transporturi şi comunicaţii, precum şi creşterea importurilor din ţările mai puţin dezvoltate. Toate aceste evoluţii îi obligă pe muncitorii americani să concureze direct cu cei din economiile în curs de industrializare, mult mai slab plătiţi. Mai mult, problemele ţărilor dezvoltate se accentuează deoarece Mexicul, China şi alte state din această categorie nu au aproape deloc standarde privind procesul de muncă, norme de protecţie a muncitorilor sau reglementări privind protecţia mediului – elemente care, în SUA, măresc costurile de producţie.

Alţii afirmă că investiţiile directe ale CMN, americane şi de alte naţionalităţi, în economiile în curs de industrializare au înrăutăţit lucrurile, pentru că au dotat o forţă de muncă slab plătită cu cele mai avansate tehnici de producţie, permiţându-i să concureze de pe picior de egalitate cu cea din economiile industrializate, mult mai bine plătită. Se susţine că această concurenţă „neloială" practicată de ţările cu salarii mici a dus la înaintarea lor rapidă pe scara tehnologică, astfel încât, la acest sfârşit de secol, ajung să fie afectaţi tot mai mulţi muncitori cu calificare superioară din ţările industrializate. Spre exemplu, India a devenit un centru de talie mondială în procesarea informaţiilor şi dezvoltarea sistemelor software. Globalizarea a sporit şi imigraţia muncitorilor din ţările sărace în ţările industriale avansate, iar aceştia ocupă slujbele localnicilor. În concluzie, mulţi critici ai globalizării acuză că intensificarea fluxurilor comerciale, investiţiile externe directe şi migraţia sunt factorii responsabili pentru deteriorarea bunăstării economice a tot mai multor angajaţi din economiile industrializate.

Câţiva economişti de marcă s-au distanţat de colegii lor, acceptând explicaţia potrivit căreia globalizarea duce la accentuarea inegalităţii veniturilor. În opinia lor, comerţul internaţional recompensează factorul de producţie abundent (capital sau forţă de muncă) şi micşorează randamentul factorului de producţie deficitar[74]. Spre exemplu, comerţul dintre Statele Unite şi China, abundentă în forţă de muncă ieftină, slab calificată, aduce avantaje muncitorilor calificaţi americani, conducând în acelaşi timp la scăderea salariilor celor slab calificaţi şi necalificaţi. Deoarece capitalul continuă să fie deficitar, iar forţa de muncă a devenit extrem de abundentă în această economie globală deschisă, o consecinţă a globalizării este şi modificarea balanţei puterii şi bunăstării în economiile industrializate, care se înclină în defavoarea muncitorilor şi în favoarea capitalului.

Cei mai mulţi economişti americani susţin că fluxurile comerciale limitate între ţările dezvoltate şi cele în curs de dezvoltare nu pot explica diferenţa salarială de 30% între muncitorii calificaţi/cu studii superioare şi cei necalificaţi, care a apărut în SUA încă din anii '70; ei consideră că inegalităţile tot mai mari de venit se explică prin evoluţiile tehnologice ce afectează economiile industrializate. În opinia lor, comerţul internaţional nu a avut decât un impact minor asupra salariilor, în mare parte deoarece comerţul dintre economiile industrializate şi cele în curs de industrializare este foarte mic, comparativ cu cel între economiile industrializate. De exemplu, la sfârşitul anilor '90, nivelul importurilor de produse prelucrate în economiile industrializate, dinspre statele mai puţin dezvoltate, a atins doar 2% din PNB combinat al ţărilor industrializate.

Economiştii arată că dezvoltări tehnologice precum automatizarea, tehnicile de producţie *lean* şi informatizarea au redus cererea de forţă de muncă slab calificată şi necalificată. Economiile avansate trec cu rapiditate de la ramurile intensive din punctul de vedere al forţei de muncă şi care presupun o muncă manuală, necalificată la servicii şi la un rol mai mare al muncitorilor calificaţi în sectorul prelucrător, ca şi în alte ramuri ale activităţii economice. Această schimbare structurală se aseamănă cu deplasarea dinspre agricultură înspre industrie, la sfârşitul secolului al XIX-lea, atunci când mecanizarea sporită a făcut ca muncitorii agricoli redundanţi să migreze înspre fabrici. La sfârşitul anilor '90, multe dintre activităţile întreprinse până atunci de muncitorii necalificaţi sau slab calificaţi revin acum computerelor şi proceselor automatizate. Noile ramuri bazate pe servicii şi cunoaştere cer muncitori mai pregătiţi decât în trecut ; cererea de muncitori necalificaţi a scăzut dramatic în toată economia americană, iar cea de muncitori calificaţi a crescut în aproape toate ramurile. Muncitorul semicalificat de pe linia de asamblare din Detroit sau Cleveland, care altădată câştiga un salariu mare în industria automobilelor sau în alte ramuri cu producţie de masă, tinde într-adevăr să devină redundant, în economia informaţională.

În timp ce unii critici arată că deschiderea economiei americane a fost însoţită de scăderi salariale şi tot mai mari inegalităţi, majoritatea economiştilor consideră că globalizarea nu a avut un impact major. Deşi e cert că Statele Unite au devenit mai deschise decât în trecut, importurile din ţările mai puţin dezvoltate nu reprezintă decât un procentaj mic din PNB şi, din această cauză, nu pot avea consecinţele pretinse de criticii globalizării. Totuşi, economiştii recunosc că deschiderea economiei americane pentru un număr semnificativ de migranţi a exercitat presiuni descendente în privinţa salariilor muncitorilor cu calificare redusă.

Ne putem întreba de ce majoritatea economiştilor americani susţin că progresele tehnologice, iar nu importurile din ţările cu forţă de muncă ieftină sunt cele care explică problemele forţei de muncă slab calificate din SUA. Probabil că un argument pentru care economiştii accentuează impactul tehnologiei, mai degrabă decât pe cel al comerţului, este acela că nu doresc să ofere „muniţii" partizanilor protecţionismului comercial. Totuşi, o asemenea distincţie între comerţ şi tehnologie este discutabilă. Cum importurile ieftine îi fac de multe ori pe producătorii interni să-şi reducă propriile costuri de producţie, iar aceasta creează presiuni în favoarea schimbării tehnologice, e greu de înţeles de ce atât de mulţi economişti tratează schimbarea tehnologică drept un fenomen total independent faţă de comerţ. Aşa cum arăta economistul britanic Adrian Wood[75], concurenţa ţărilor cu salarii mici a stimulat, indiscutabil, schimbarea tehnologică în Statele Unite şi în alte economii cu forţă de muncă scumpă. Aşadar unele dintre efectele salariale atribuite schimbării tehnologice se datorează, în fapt, concurenţei comerciale, ceea ce înseamnă că efectele globalizării asupra salariilor şi veniturilor sunt mai mari decât afirmă economiştii respectivi. Totuşi, este extrem de îndoielnic că exporturile ţărilor cu forţă de muncă ieftină sunt atât de semnificative pe cât pretind criticii globalizării ; iar protecţionismul comercial nu este – în mod cert – o soluţie înţeleaptă pentru problemele salariilor stagnante, inegalităţilor de venit şi insecurităţii locului de muncă.

„Cursa în jos", sfârşitul suveranităţii naţionale şi convergenţa sistemelor economice

Unii susţin că rezultatul cel mai important al globalizării este triumful pieţei asupra statului-naţiune şi, în consecinţă, sfârşitul suveranităţii economice naţionale. Forţele economice, se spune, erodează graniţele statelor, astfel că guvernele pierd controlul asupra propriilor economii, iar sistemele economice naţionale converg către un model comun. Susţinătorii globalizării care sunt ataşaţi ideilor pieţei consideră această evoluţie drept semnalul unui moment grandios în istoria omenirii : supremaţia pieţei asupra statului şi a economiei asupra politicii marchează sfârşitul unei instituţii umane şi al conflictelor politice responsabile pentru război, opresiune şi alte rele. Pe de altă parte, pentru criticii globalizării, victoria pieţei înseamnă sfârşitul statului ca protector al celor slabi în faţa celor puternici, supremaţia forţelor brutale ale pieţei şi a celor care le controlează. Ei se tem că toate valorile, instituţiile şi virtuţile umane vor fi subordonate intereselor comerciale şi profiturilor corporatiste.

Diferenţele în ceea ce priveşte semnificaţia globalizării pentru politica internă şi suveranitatea naţională vizează mai multe teme. Prima problemă majoră este dacă globalizarea a declanşat sau nu o „cursă în jos", în sensul că guvernele naţionale sunt silite să elimine reglementările, taxele şi alte constrângeri asupra competitivităţii corporaţiilor. Înseamnă globalizarea sfârşitul statului bunăstării şi al plaselor de siguranţă pentru perdanţii schimbării economice ? Apar noi întrebări şi în contextul presupusului impact al globalizării asupra autonomiei economice naţionale. Sunt guvernele pe cale să piardă controlul asupra economiilor naţionale ? Este globalizarea un factor ce determină economiile naţionale să conveargă înspre modelul american, bazat pe deschidere şi piaţă liberă ? Voi argumenta că, deşi globalizarea este semnificativă, ea nu a înlocuit statul, politica şi diferenţele naţionale, ca determinanţi cu adevărat importanţi ai afacerilor interne şi internaţionale.

„Cursa în jos"

Majoritatea criticilor americani şi vest-europeni ai globalizării acuză guvernele că, pentru a spori competitivitatea firmelor naţionale şi a le păstra în ţară, s-au angajat într-o „cursă în jos". Ei susţin că politicile economice şi statul bunăstării sunt sacrificate, în numele profiturilor corporatiste şi al competitivităţii internaţionale. Dacă, în trecut, liberalizarea comerţului era însoţită de progrese în securitatea socială şi în plasele de siguranţă ale statului bunăstării, începând din anii '80 – arată criticii –, programele sociale au fost abandonate, taxele asupra întreprinderilor au fost reduse, iar reglementarea practicilor de afaceri a fost atenuată. Mai mult, observă ei, reglementările privind protecţia mediului sunt reduse, pentru a încuraja investiţiile corporaţiilor naţionale şi a descuraja IED către exterior. Dani Rodrik se teme chiar că restrângerea statului bunăstării, conjugată cu tot mai marea insecuritate economică generată de teama de importurile din statele cu forţă de muncă ieftină, ar putea exacerba diviziunile între clase şi conflictul de clasă, în Europa şi în SUA. Pe termen lung, sugerează el, confruntarea dintre câştigătorii şi perdanţii de pe urma globalizării ar putea duce la dezintegrarea socială şi politică a societăţilor naţionale.

Este adevărat că, în Statele Unite şi în alte părţi, cheltuielile sociale au fost limitate şi, în unele cazuri, reduse. Spre exemplu, Administraţia Clinton a micşorat cheltuielile pentru cel mai mare program social american, acela de Ajutor pentru Familiile cu Copii Dependenţi (*Aid to Families with Dependent Children* – AFDC). În plus, legea intitulată Personal Responsibility and Work Opportunity Act (privind responsabilitatea personală şi oportunităţile de muncă), promulgată în august 1996, le solicită beneficiarilor de asistenţă socială să muncească şi, de asemenea, limitează drastic ajutoarele sociale. Deşi această modificare a „plasei de siguranţă" a eliminat o serie de trişori, ea a afectat mulţi oameni care au nevoie cu adevărat de ajutor, fără a îmbunătăţi perspectivele numeroşilor indivizi necalificaţi, nepregătiţi pentru o economie tot mai tehnologizată.

Este important să recunoaştem că aceste reduceri ale programelor sociale pot fi explicate mai bine prin triumful ideologiei conservatoare reaganiene decât printr-o preocupare pentru globalizare şi competitivitate internaţională, deşi concurenţa pe plan internaţional a fost folosită drept argument în favoarea acestor modificări. Datele disponibile nu susţin acuzaţia că sumele alocate programelor sociale slăbesc competitivitatea internaţională a firmelor americane. Deşi globalizarea şi competiţia internaţională accentuată ar putea forţa, la un moment dat, o reducere severă a cheltuielilor sociale, datele actuale nu confirmă temerile privind o „cursă în jos" ca urmare a globalizării.

Cei îngrijoraţi de o astfel de „cursă în jos" şi-au concentrat atenţia asupra reducerii programelor sociale pentru săraci. Dar o analiză a cheltuielilor guvernului federal american relevă că, la capitolul social, ele sunt moderate şi nu împovărează prea mult contribuabilii. Din cele aproximativ 1.500 de miliarde de dolari cheltuite de guvernul federal în 1995, doar 22% au reprezentat finanţări pentru cele mai importante trei programe sociale: AFDC, Food Stamp şi Medicaid. Pe de altă parte, cele mai mari cheltuieli de la bugetul federal (33%) susţineau programele destinate clasei de mijloc (Social Security şi Medicare), ale căror cheltuieli totale cresc cu rapiditate şi chiar reprezintă un pericol pentru sănătatea economiei. Dacă există preocupări în sensul că impozitarea excesivă şi cheltuielile guvernamentale sunt o povară pentru economie, atunci reforma ar trebui să înceapă cu aceste programe destinate clasei de mijloc.

Argumentul că globalizarea a dus la o dereglementare iresponsabilă a activităţii de afaceri în SUA este, la rândul său, îndoielnic. De la sfârşitul anilor '70, a existat o dereglementare semnificativă în multe sectoare ale afacerilor, dar globalizarea nu a jucat decât un rol minor. Dereglementarea s-a datorat conservatorismului politic şi concluziilor economiştilor referitoare la costurile impuse economiei de reglementările inutile. Argumentul că reglementările au fost slăbite pentru a favoriza corporaţiile americane reprezintă o exagerare; mai mult, deşi forţa de muncă ocupată în sectorul prelucrător a scăzut semnificativ în ultimul sfert de secol, este cert că economia americană nu a suferit o dezindustrializare gravă. Într-adevăr, contribuţia la PNB a sectorului prelucrător a scăzut mult mai lent decât proporţia forţei de muncă angajate în acest sector, pentru că el a devenit mai productiv şi a necesitat mai puţini muncitori.

Deşi este cert că firmele americane şi-au sporit investiţiile peste hotare şi au subcontractat multe activităţi unor firme străine, corporaţiile nu sunt entităţile dezlănţuite zugrăvite de criticii lor. Deciziile privind localizarea activităţilor firmei sunt determinate de multe considerente, în afara costurilor şi a reglementărilor interne: spre exemplu, proximitatea faţă de piaţă, accesul la tehnologia locală şi alte consideraţii care nu ţin de costuri au o importanţă egală, dacă nu chiar mai mare. De fapt, cele mai multe investiţii

ale firmelor americane se fac în Statele Unite şi doar un mic procentaj din total se îndreaptă către alte ţări. Cele mai multe dintre IED americane merg către competitorii industrializaţi ai Statelor Unite – în special Europa, Canada şi Japonia – şi foarte puţine către ţările mai puţin dezvoltate. Cu toate acestea, este adevărat că ameninţarea de a muta producţia peste hotare a întărit, într-o anumită măsură, poziţia de negociere a capitalului în raport cu forţa de muncă.

Tema unei „curse în jos" este foarte diferită în Europa Occidentală, unde cheltuielile sociale – atât publice, cât şi private – sunt mult mai mari decât în Japonia sau SUA. Pensiile generoase, concediile îndelungate plătite, prestările în domeniul sănătăţii şi alte cheltuieli nesalariale au impus o uriaşă povară asupra firmelor şi a contribuabililor europeni; datele sugerează convingător faptul că aceste cheltuieli sociale şi costurile asociate lor au redus competitivitatea firmelor europene şi au încurajat multe companii să-şi mute facilităţile de producţie în Europa de Est şi în Statele Unite. Deşi opiniile rigide ale conservatorilor americani sunt împărtăşite de prea puţină lume, în Europa continentală sunt mulţi cei care consideră că statele bunăstării au devenit prea scumpe şi trebuie restrânse. Cu toate acestea, este foarte puţin probabil ca Europa să intre într-o „cursă în jos" prin reducerea drastică a programelor sociale sau prin adoptarea ataşamentului american faţă de pieţele nereglementate, pe care îl consideră brutal şi lipsit de sensibilitate.

Indiferent de forţa sau slăbiciunea argumentului referitor la impactul globalizării asupra „plaselor de siguranţă" şi a statului bunăstării, Statele Unite ar trebui să facă mult mai multe pentru compensarea celor care pierd din cauza consecinţelor cumulate ale globalizării, schimbării tehnologice şi ale altor efecte nefericite ale vieţii economice moderne. După cum scria editorialistul Robert Kuttner de la *Business Week*, capitalismul trebuie să facă „procesul distrugerii creatoare" tolerabil de stabil şi suportabil din punct de vedere social; pentru aceasta, perdanţilor trebuie să li se ofere asistenţă. Chiar şi economişti conservatori precum Milton Friedman şi Edmund Phelps, recunoscând importanţa problemelor sociale create de ceea ce Edward Luttwak numea, inspirat, „turbocapitalism", au avansat propuneri importante de compensare a perdanţilor schimbării economice. Desigur, o economie de 8.000 de miliarde de dolari, precum cea americană, îşi poate permite să creeze plase de siguranţă adecvate şi programe de reconversie pentru cei lăsaţi în urmă de rapida schimbare economică şi tehnologică.

Pierderea autonomiei naţionale

Atât criticii, cât şi susţinătorii globalizării argumentează că integrarea tot mai pronunţată a societăţilor naţionale a dus la o scădere a autonomiei economice, politice şi culturale a statelor-naţiune sau la sfârşitul suveranităţii lor naţionale. Unii spun că globalizarea aduce cu sine sfârşitul independenţei economice, erodarea democraţiei politice, precum şi un proces nefericit de omogenizare culturală. Ei aduc chiar acuzaţia că integrarea economică a societăţilor naţionale înseamnă că grupuri şi chiar societăţi întregi îşi pierd controlul asupra propriilor destine, în favoarea unor puternice forţe economice şi tehnologice externe. În timp ce unii regretă această situaţie, alţii consideră că „sfârşitul statului" este un lucru bun, care va duce la o lume mai prosperă şi mai paşnică. Mă voi referi doar la presupusele consecinţe ale globalizării economice asupra aspectelor economice interne şi internaţionale, întrucât eu apreciez că este puţin probabilă apariţia altor consecinţe – precum omogenizarea culturală şi pierderea democraţiei politice –,

până când globalizarea economică nu a subminat considerabil autonomia economică naţională.

Oponenţii globalizării susţin că piaţa globală a devenit mai importantă decât statele şi societăţile naţionale în determinarea afacerilor economice şi chiar politice ale naţiunii. Unele cărţi care avansează ideea unei transformări istorice în relaţia stat-piaţă au titluri dramatice precum *The Retreat of the State*, *The End of Geography* sau *The End of Sovereignty ?* [76]. Observând că suveranitatea naţională a însemnat, în trecut, controlul nelimitat al guvernelor asupra propriilor economii, mulţi consideră că, astăzi, problemele economice sunt virtual determinate de forţele transnaţionale ale pieţei şi de corporaţiile multinaţionale. Se afirmă că accentuarea integrării economice a societăţilor naţionale subminează independenţa economică naţională şi reduce autonomia politicii economice naţionale, întrucât[77] : (1) intensificarea concurenţei comerciale şi nevoia reducerii costurilor reclamă o contracţie semnificativă a statului bunăstării şi determină guvernele să se angreneze într-o „cursă în jos" ; (2) puterea preponderentă în societate trece de la stat la firmă, pentru că, dacă guvernul nu vrea sau nu poate lua măsuri care să micşoreze costurile activităţilor de afaceri, firmele pur şi simplu îşi vor transfera activităţile în alte ţări ; (3) opţiunile de politică publică ale guvernului sunt limitate de dorinţa de a atrage capitalul străin şi de teama fugii capitalurilor (unii conchid chiar că, astăzi, finanţele internaţionale conduc lumea) ; (4) integrarea pieţelor financiare a subminat eficacitatea politicii macroeconomice (fiscale şi monetare) în managementul economiei. Am discutat deja, în acest volum, cele mai multe dintre aceste idei, găsindu-le mult exagerate, astfel că mă voi concentra asupra presupusului impact al globalizării asupra politicii macroeconomice.

Într-o economie internaţională a cursurilor de schimb fixe şi a libertăţii de mişcare a capitalului, este adevărat – aşa cum ne spune „ireconciliabila treime" – că o naţiune îşi pierde capacitatea de a-şi controla economia prin politici macroeconomice[78]. Însă această constrângere este, de fapt, o opţiune de politică publică. Spre exemplu, un stat ar putea atinge independenţa macroeconomică abandonând cursul de schimb fix. Aceasta a fost alegerea făcută de SUA, în timp ce membrii zonei Euro au ales cursurile de schimb fixe. Mai mult, în orice societate, expansiunea economică este limitată de ceea ce economiştii numesc „rata naturală" a şomajului ; principala limitare asupra creşterii economice este ameninţarea inflaţiei, care este determinată de politica monetară şi, la bază, de cerere şi ofertă[79]. Dacă globalizarea sau deschiderea faţă de lumea exterioară pot, în mod evident, să afecteze cererea şi oferta, aşa cum s-a întâmplat în Statele Unite în anii '90, principalii determinanţi ai cererii şi ofertei rămân cu precădere interni.

În evaluarea impactului globalizării asupra politicii economice interne este utilă o perspectivă istorică. Cei care susţin că globalizarea a limitat sever suveranitatea economică par a crede că, înainte, guvernele aveau o autonomie considerabilă. Ei se exprimă ca şi cum statul-naţiune ar fi avut, cândva, o suveranitate economică nelimitată şi o libertate totală de a-şi determina politica economică. Adică guvernele erau libere, nefiind subordonate forţelor de piaţă transnaţionale. Conform acestei opinii, la sfârşitul secolului XX, politica guvernamentală a fost restrânsă datorită integrării crescânde a economiilor naţionale ; comerţul, fluxurile financiare şi firmele multinaţionale au dus la pierderea controlului guvernamental asupra economiilor interne. Pornind de la presupunerea incorectă că, în trecut, statul avea o libertate economică totală, mulţi exagerează schimbările ce au loc în relaţia stat – economie la sfârşitul secolului XX. De fapt, actuala

relaţie între stat şi piaţă – mai precis, importanţa în creştere a pieţei – nu este nici revoluţionară, nici în curs de transformare, dacă este privită dintr-o corectă perspectivă istorică.

Înainte de primul război mondial, guvernele naţionale aveau prea puţin control efectiv asupra economiilor lor. În epoca Etalonului-Aur clasic şi a cursurilor valutare fixe, guvernele se aflau sub strânsoarea a ceea ce Barry Eichengreen a numit „lanţurile aurite", mult mai grea decât cea cu care se confruntă la sfârşitul secolului XX, în era cursurilor flexibile. Aşa cum arăta Arthur Lewis, laureat al Premiului Nobel, înainte de primul război mondial agenda economică a guvernelor de pretutindeni se limita doar la eforturile băncilor centrale de a menţine valoarea-ţintă a monedelor naţionale. John Maynard Keynes scria, în *The Economic Consequences of the Peace* (1919), că politica economică naţională nu se preocupa de bunăstarea „categoriilor de jos" ale societăţii. Rolul minor şi foarte limitat al statului în economie s-a schimbat dramatic o dată cu primul război mondial şi cu evoluţiile politice şi economice care i-au urmat.

De-a lungul secolului XX, relaţia dintre stat şi piaţă s-a schimbat considerabil, guvernele pregătindu-şi economiile să se confrunte cu „războiul total" şi să satisfacă aşteptările economice tot mai mari ale cetăţenilor ; marile războaie ale secolului XX şi exigenţele economice imense ale Războiului Rece au mărit rolul statului în economie. În perioade de intense preocupări legate de securitatea naţională, guvernele au folosit noi instrumente pentru a-şi dirija economiile şi au început să exercite un control fără precedent asupra acestora. Marea Depresiune, ascensiunea sindicatelor şi sacrificiile impuse asupra societăţilor de către cel de-al doilea război mondial au determinat guvernele occidentale să-şi extindă activităţile de garantare a bunăstării cetăţenilor lor. Un timp, succesul perceput al experimentului comunist a încurajat guvernele să asiste „categoriile de jos" ale lui Keynes, iar după al doilea război mondial, guvernele tuturor economiilor avansate şi-au asumat responsabilitatea de a promova ocuparea completă a forţei de muncă, un nivel înalt şi generos de bunăstare economică şi un nivel de trai în continuă creştere.

Totuşi, chiar şi după al doilea război mondial, implicarea guvernelor occidentale în economie a rămas limitată ; economiştii exagerau rolul guvernului atunci când susţineau că învăţaseră să folosească tehnici keynesiene pentru „acordul fin" al economiei[80]. Pentru satisfacerea aşteptărilor exagerate ale populaţiei erau necesare rate înalte de creştere a productivităţii ; însă acestea, ca de altfel şi ratele de creştere economică, au scăzut considerabil după 1973, atât în Statele Unite, cât şi în Europa Occidentală. Deşi în America ratele de creştere economică şi a productivităţii au crescut din nou în anii '90, cele din Japonia şi Europa Occidentală nu au sporit semnificativ până la sfârşitul secolului. Şi nu este sigur dacă economia americană va continua să crească suficient de rapid, pe termen lung, pentru a fi în stare să satisfacă ceea ce am putea numi o „revoluţie a aşteptărilor crescânde" din partea consumatorilor şi a salariaţilor americani.

Pe fondul sfârşitului Războiului Rece şi – cel puţin în SUA – al triumfului ideologiei conservatoare, statul intervenţionist a fost supus tot mai multor atacuri. Într-adevăr, Daniel Yergin şi Joseph Stanislaw susţin că piaţa a preluat, de la stat, controlul „vârfurilor dominante" ale economiei şi că statul-naţiune este epuizat, ca actor economic[81]. Deşi este adevărat că statul s-ar putea întoarce la rolul său mai modest în economie, specific secolului al XIX-lea, această schimbare se datorează mai mult unor evoluţii în interiorul societăţilor naţionale şi în mediul politic internaţional decât efectelor globalizării[82]. În

ciuda atacurilor frontale ale conservatorilor asupra statului bunăstării, reculul acestuia nu este decât parţial, iar cheltuielile sociale ale guvernelor continuă să fie ridicate. Orice „retragere a statului", cel puţin a celui american, s-a datorat în primul rând sfârşitului Războiului Rece şi scăderii cu circa 30% a bugetului apărării. Deşi la sfârşitul secolului XX statul pare să se retragă către rolul său mai limitat, specific secolului al XIX-lea, el rămâne un actor important în chestiunile economice.

Convergenţa sistemelor economice naţionale

Este adevărat, aşa cum cred unii, că exigenţele eficienţei economice, concurenţa internaţională intensificată şi tot mai acuta luptă pentru profitabilitate corporatistă conduc la convergenţa valorilor, instituţiilor şi politicilor economice naţionale ? Se ajunge la situaţia în care forţele economice şi tehnologice fac statele să renunţe la sistemele economice demodate şi să conveargă înspre modelul economic american, bazat pe pieţe libere, deschidere către economia globală şi intervenţie guvernamentală minimă în economie ? Unora, o astfel de evoluţie le provoacă o mare bucurie ; pentru alţii, este o sursă de intensă îngrijorare.

Susţinătorii unei economii mondiale dominate de piaţă, precum Francis Fukuyama şi Thomas Friedman, prevăd că toate naţiunile vor converge către o nouă ordine mondială bazată pe valori liberale (pieţe libere, individualism, libertate), care va genera prosperitate globală şi pace mondială. Pentru aceşti entuziaşti, globalizarea a venit, este bună şi nu avem ce să mai facem ; globalizarea este inevitabilă şi nu poate fi întoarsă din drum. Friedman merge până acolo încât să afirme că Margaret Thatcher şi Ronald Reagan au modificat cursul istoriei ; împreună, aceşti conservatori au creat o „cămaşă de forţă aurită" care instituie primatul sectorului privat, înlătură toate restricţiile impuse comerţului, investiţiilor externe şi pieţei şi menţine un buget aproape echilibrat, dacă nu chiar excedentar ! [83] Deşi unii observatori pot găsi că această descriere a realizărilor preşedintelui Reagan este greu de împăcat cu uriaşa expansiune a bugetului federal, cu frecventele concesii făcute protecţioniştilor comerciali şi cu deficitele imense din timpul administraţiei sale, hiperbola lui Friedman este reprezentativă pentru noua înţelepciune convenţională a globaliştilor.

Pe de altă parte, criticii globalizării fie se tem (precum populiştii şi comunitarienii) de consecinţele unei lumi dominate de piaţă, fie resping ideea că apare o convergenţă a economiilor naţionale ; această ultimă poziţie este cel mai bine reprezentată de expertul în probleme asiatice Chalmers Johnson şi de politologul Samuel Huntington, care resping ideea – populară în SUA – că toate economiile naţionale adoptă modelul american al pieţei libere. Ei susţin că valorile naţionale, instituţiile înrădăcinate şi secolele de tradiţie nu pot fi date la o parte chiar atât de uşor pe cât proclamă „globaliştii". Johnson, Huntington şi alţi sceptici faţă de argumentul că globalizarea duce la convergenţa şi omogenizarea societăţilor naţionale consideră că, în viitor, conflictele politice, economice şi de securitate între naţiuni vor rămâne factori vitali în afacerile internaţionale.

Este adevărat că globalizarea făureşte sau cel puţin încurajează convergenţa instituţiilor economice naţionale şi a practicilor economice private ? Mulţi susţin că intensificarea competiţiei economice globale, expansiunea comerţului şi a investiţiilor externe directe, împreună cu interpenetrarea societăţilor naţionale impun societăţilor adoptarea unor instituţii interne şi a unor practici economice similare. Unii economişti şi funcţionari

publici americani argumentează că performanţa superioară a economiei americane în anii ’90 şi slăbiciunile economiilor etatiste din Asia-Pacific, inclusiv Japonia, precum şi ale statelor bunăstării din Europa continentală au făcut din economia de piaţă a Statelor Unite un model pentru restul lumii.

Nu este nouă convingerea că tehnologia modernă şi forţele pieţei obligă fiecare naţiune să adopte un pattern comun de organizare socială, economică şi politică. Înainte de „globalism”, alte „isme” şi teorii – marxismul, industrialismul şi teoria modernizării – preziseseră că tehnologia modernă şi evoluţiile economice vor distruge toate valorile şi instituţiile societale existente şi vor amalgama rasa umană într-un pattern uniform şi universal de valori, credinţe şi instituţii. Evident, aceste previziuni încă nu s-au îndeplinit. Deşi este cert că societăţile naţionale au adoptat multe instituţii comune, diferenţele naţionale continuă să fie fundamentale şi să aibă o importanţă determinantă în funcţionarea economiilor capitaliste sau de piaţă; economiile de piaţă iau forme extrem de diferite şi nu converg către un tip unic, uniform. De fapt, chiar în interiorul societăţilor naţionale, convergenţa este limitată. De exemplu, deşi instituţiile americane de învăţământ superior îndeplinesc aceleaşi funcţii şi sunt strâns integrate prin Internet şi pe alte căi, este clar că Harvard, Yale şi Princeton nu converg înspre un model comun! [84]

Impactul economiei mondiale asupra vieţii economice şi politice interne a suscitat atât atenţia specialiştilor în economia internă, cât şi a celor în economia internaţională[85]. După cum arăta Suzanne Berger, economia mondială afectează economiile naţionale în cel puţin două modalităţi importante[86]. Schimbările din economia mondială pot scădea (creşte) puterea şi autonomia statelor, iar economia mondială poate reconfigura aspectele politice şi economice interne, prin efectele ei asupra intereselor interne. Prin aceste canale, economia globală poate schimba comportamentul şi instituţiile societăţilor naţionale, dar nu este clar dacă – şi în ce măsură – evoluţiile externe asociate cu globalizarea sunt pe cale să transforme economiile naţionale şi să ducă la o mai mare convergenţă.

Integrarea crescândă a economiilor naţionale şi competiţia economică intensificată au încurajat, în mod cert, societăţile să adopte anumite instituţii şi practici care au avut succes în alte părţi; un bun exemplu este răspândirea în Statele Unite, Marea Britanie şi alte ţări a tehnicilor japoneze ale producţiei *lean*, extrem de eficiente. Însă concluzia că globalizarea economică omogenizează economiile interne nu este justificată. Din câte ştiu, singura analiză semnificativă a acestei teme se găseşte în volumul editat de Suzanne Berger şi Ronal Dore, *National Diversity and Global Capitalism* (1996)[87]. Într-o serie de studii de caz, semnatarii studiilor din acest excelent volum (cu toţii experţi în una sau alta din economiile analizate) încearcă să determine dacă asistăm sau nu la o convergenţă a instituţiilor şi practicilor interne. Berger şi Dore trag următoarele concluzii:

1. În ciuda unei anumite convergenţe în performanţa macroeconomică, precum ratele de creştere şi nivelurile de productivitate, convergenţa care se face simţită la nivelul instituţiilor naţionale este foarte redusă. Instituţiile naţionale tind să fie rigide sau, în limbajul economic, „inelastice”. Schimbările societale sunt de obicei foarte costisitoare, întâmpină rezistenţă şi sunt extrem de lente.
2. Existenţa, în interiorul societăţilor naţionale, a unor sisteme instituţionale diferite – dar la fel de eficiente – referitoare la corporaţii sau la alte aspecte limitează nevoia de convergenţă pentru atingerea unor obiective particulare.

3. Presiunile externe pot reclama un anumit răspuns sau rezultat, dar caracterul răspunsului este în mare măsură determinat de factori interni şi nu este limitat la un model unic.
4. Convergenţa instituţiilor naţionale a fost un subiect de negocieri internaţionale ; ea poate fi identificată doar arareori drept o consecinţă automată a globalizării.
5. Efectele interne ale globalizării sunt în mare măsură determinate chiar de state.

Deşi acest studiu nu dovedeşte – şi nu putea dovedi – definitiv că globalizarea nu va produce niciodată convergenţa instituţiilor şi practicilor economice în lume, datele sugerează că nu a existat o omogenizare semnificativă a instituţiilor economice şi sociale naţionale în cursul ultimei jumătăţi de secol. Iar globalizarea nu duce la „comercializarea" tuturor aspectelor existenţei. În timp ce globalizarea economică poate încuraja omogenizarea valorilor şi comportamentelor umane, mai importanţi sunt alţi factori, precum publicitatea modernă şi „cultura pop".

Problemele internaţionale pot avea, desigur, un impact profund asupra societăţilor naţionale şi pot chiar forţa schimbări importante în unele aspecte ale politicilor şi instituţiilor unei societăţi. Un exemplu notabil a fost Restauraţia Meiji (1868) în Japonia. Aflată sub asediul tot mai agresiv al puterilor imperiale occidentale, după ce asistase la subjugarea Chinei, elita japoneză a transformat ţara dintr-o societate feudală, fragmentată, într-o societate puternică, statocentrică şi integrată. Dar rămân aspectele fundamentale ale societăţii japoneze – subordonarea individului faţă de grup, naţionalismul intens, tribal, precum şi dorinţa aprigă de apărare a independenţei naţionale şi de a „prinde din urmă" Occidentul.

La sfârşitul acestui secol, globaliştii afirmă că Japonia este silită să se schimbe şi să evolueze către economia de tip american a pieţei libere. Este adevărat că, în ultimii ani, Japonia a traversat mai multe schimbări economice şi instituţionale notabile, rolul copleşitor al statului în economie fiind restrâns. Sistemul japonez al *keiretsu* a fost afectat de criza economică şi traversează o serie de modificări, sistemul de angajare pe viaţă a fost slăbit din cauza recesiunii de la sfârşitul anilor '90, iar reformele şi dereglementarea au schimbat o serie de sectoare şi activităţi economice, inclusiv vânzarea cu amănuntul, care au fost deschise pentru străini. Deşi lista ar putea fi mult mai lungă, cei care văd o convergenţă radicală comit o gravă eroare.

Scopul social şi politic al unei economii naţionale este cel care îi defineşte trăsăturile esenţiale. Deşi acest scop se poate modifica, această schimbare este lentă şi vine, de obicei, ca răspuns la o perturbaţie majoră. Spre exemplu, după înfrângerea Japoniei în al doilea război mondial, scopul economiei japoneze s-a schimbat într-o privinţă importantă : accentul post-Meiji pe pregătirea economiei pentru scopuri militare a fost abandonat, iar noul obiectiv l-a constituit concertarea eforturilor de a „prinde din urmă" Statele Unite, din punct de vedere economic şi tehnologic. În ciuda acestei schimbări importante, scopurile politice generale ale economiei japoneze rămân prezervarea armoniei sociale interne şi întărirea independenţei naţionale. În urmărirea acestor obiective sociale şi politice fundamentale, este foarte probabil ca rolul central al statului în economie să continue, iar Japonia să reziste „marketizării" economiei sale, după modelul american. Hotărârea Japoniei, asemănătoare cu cea a Europei Occidentale, de a nu lăsa la discreţia pieţei libere o serie de probleme sociale şi politice importante reprezintă un obstacol serios în calea convergenţei Japoniei la „cămaşa de forţă aurită" a lui Friedman.

Concluzie

În ciuda atenţiei tot mai mari acordate globalizării economice, lumea sfârşitului de secol XX este – în multe privinţe importante – mai puţin integrată decât era la sfârşitul secolului al XIX-lea şi începutul secolului XX. Recenta integrare a unor aspecte ale economiei mondiale a fost foarte inegală, limitată la anumite sectoare economice şi nu pe atât de globală pe cât cred unii. Singurul domeniu economic important căruia i se aplică în mod clar termenul globalizare este sectorul financiar internaţional, iar criza economică est-asiatică şi tulburările economice globale de la sfârşitul anilor ’90 au făcut foarte credibilă acuzaţia că globalizarea a sporit mult instabilitatea economică internaţională. Experienţa Asiei de Est ilustrează faptul că atunci când speculanţii financiari mută miliarde de dolari dintr-o economie în alta printr-o simplă apăsare pe buton, pieţele financiare internaţionale pot provoca dezastru în economiile naţionale şi pot destabiliza economia globală. Fluxurile financiare internaţionale, extrem de mobile, au devenit o ameninţare majoră, ceea ce a intensificat discuţiile pe marginea unei reglementări internaţionale a sistemului financiar.

Capitolul 11

Administrarea economiei globale

La începutul secolului XXI, viitorul economiei globale este incert. În anii ’90, economia americană a parcurs cea mai lungă perioadă de creştere economică neîntreruptă ; veniturile majorităţii americanilor au crescut, în timp ce inflaţia şi şomajul au scăzut. Pe de altă parte, în Europa Occidentală, creşterea economică era extrem de lentă, iar şomajul atingea rate înalte pe întregul continent. Şi Japonia se afla în criză financiară, după ce „balonul” explodase la începutul anilor ’90, ţara întrând într-o gravă recesiune în ultima parte a deceniului. Depăşirea acestor dificultăţi a fost extrem de grea, dar la începutul verii anului 1999, când scriu aceste rânduri, existau semne că economia se va îmbunătăţi considerabil. Rusia se află într-o situaţie economică dezastruoasă de aproape un deceniu. Economiile emergente ale Asiei de Est, altădată prospere, s-au confruntat cu o criză economică devastatoare, iar America Latină a trecut şi ea printr-o perioadă extrem de dificilă. Multe voci afirmau că globalizarea tot mai pronunţată a economiei mondiale era vinovată pentru multe, dacă nu chiar pentru cele mai multe dintre aceste probleme.

În SUA, răspunsul dominant la problemele economiei mondiale şi la acuzaţiile aduse globalizării era „urmaţi exemplul nostru”. Mulţi analişti americani considerau că pieţele mai deschise şi intervenţia redusă a statului vor scoate lumea din această stare, idee fundamentată pe convingerea că succesul economic american din anii ’90 este rezultatul recent făuritei Noi Economii Americane, bazată pe globalizare, computer şi dinamismul corporaţiilor. S-a susţinut că dereglementarea, privatizarea şi diminuarea continuă a intervenţiei mâinii grele a guvernului în economie au pregătit calea pentru o economie americană mai compactă şi revigorată. În consecinţă, americanii afirmau că economiile stagnante şi afectate de dificultăţi din restul lumii trebuie să adopte sistemul american ; comerţul liber, libertatea circulaţiei capitalului şi neintervenţia statului în economie ar trebui să fie principiile călăuzitoare ale capitalismului global, în secolul XXI.

Însă nu toată lumea este de părere că acestea vor produce o economie globală „mai compactă şi revigorată” ; astfel, puteau fi identificate sursele unor potenţiale dificultăţi. Ameninţarea dezordinii financiare persista, iar Statele Unite şi alte puteri economice majore sunt departe de a conveni asupra unui acord care să prevină viitoarele crize financiare. Problematică este şi tendinţa formării de zone regionale de liber schimb, potenţial exclusiviste, mai ales în Europa Occidentală, iar până în momentul redactării acestui capitol nu s-a materializat vreun acord internaţional asupra unor principii care să călăuzească regionalizarea economică. Mai mult decât atât, a reapărut ameninţarea protecţionismului comercial şi a erodării sprijinului pentru pieţele deschise.

Crearea unei „noi arhitecturi financiare”

La sfârşitul verii anului 1998, criza economică est-asiatică s-a răspândit în întreaga economie globală, pregătind terenul pentru ceea ce preşedintele Clinton a numit „criza cea mai gravă din ultimii cincizeci de ani”. Devalorizarea substanţială a rublei de către guvernul rus, în luna august, a declanşat criza globală. Din raţiuni politice, Administraţia Clinton – pentru a-şi demonstra capacitatea de a „salva” Rusia – a exercitat presiuni asupra FMI să acorde acestei ţări un împrumut de zeci de miliarde de dolari, care aveau să fie irosiţi. Asistând la situaţia în care o putere nucleară majoră îşi renega acordurile şi era cuprinsă de haos politic şi economic, investitorii şi guvernele din întreaga lume au intrat în panică. Îngrijoraţi că şi alte ţări vor urma aceeaşi cale, investitorii şi-au retras fondurile, în căutarea unor locuri sigure. Scăderea profitului corporatist şi panica investitorilor au accentuat declinul bursei de valori în SUA şi în alte ţări ; ameninţarea că Long-Term Capital Management Fund va intra în colaps a adâncit criza[88]. Aceste evenimente au declanşat, la rândul lor, o serioasă criză a creditului, care a slăbit şi mai mult creşterea economică globală. Către sfârşitul toamnei, s-a estimat că aproximativ o treime din economia globală era în recesiune. Doar Statele Unite mai înregistrau creştere economică. Depresiunea din Asia de Est şi recesiunea în care se afla restul lumii au cauzat scăderea apreciabilă a preţurilor mărfurilor, provocând probleme în multe sectoare exportatoare de mărfuri, inclusiv în agricultura americană.

La începutul toamnei anului 1998, oficialii americani au devenit îngrijoraţi că această criză financiară se va răspândi ; ei şi-au concentrat atenţia cu precădere asupra Braziliei. Având în vedere deficitul bugetar uriaş şi datoria internaţională considerabilă, Brazilia prezenta multe dintre caracteristicile unei economii în curs de dezvoltare confruntate cu probleme serioase. Situaţia fiscală nesigură a ţării a provocat un vast flux de capital dinspre interior înspre exteriorul ţării şi a exercitat presiuni serioase asupra monedei braziliene, realul. Administraţia Clinton se temea că un colaps financiar al Braziliei, importator important de produse americane, va afecta puternic economia americană şi va accentua tulburările pe plan mondial. Pe măsură ce problemele economiei mondiale se extindeau, Administraţia Clinton a hotărât să acţioneze. Într-un discurs amplu mediatizat, susţinut în faţa Council on Foreign Relations din New York, preşedintele Clinton a propus ca toate puterile economice majore să-şi stimuleze economiile pentru a restabili creşterea economică globală ; de asemenea, el a propus ca, la următoarea reuniune G-7, principalele puteri să formuleze soluţii pe termen lung la problema instabilităţii financiare globale.

Aceste sugestii ale preşedintelui Clinton au fost primite cu răceală. Băncile centrale au respins sugestia ca ratele dobânzilor să fie micşorate pentru a se stimula creşterea globală. Ulterior, în toamna aceluiaşi an, mai exact între lunile septembrie şi noiembrie, banca centrală americană (Federal Reserve) a redus în trei rânduri rata dobânzii, în primul rând din cauza situaţiei economiei americane ; aceste reduceri au reuşit să revigoreze economia. Propunerea lui Clinton pentru o reuniune G-7 a fost acceptată de ceilalţi membri, deşi fără entuziasm ; această întâlnire a avut loc în luna octombrie, după reuniunea anuală a FMI şi a Băncii Mondiale (BM), organizată la Washington.

Noua arhitectură a preşedintelui Clinton

În cadrul întâlnirii FMI-BM, preşedintele Clinton a expus propunerile sale pentru o „nouă arhitectură financiară internaţională" care să ţină sub control criza economică şi să prevină alte crize. De asemenea, administraţia spera să preîntâmpine eforturile altor guverne (în special ale celor vest-europene şi ale celui japonez) de a impune noi restricţii asupra fluxurilor de capital internaţionale. Propunerile preşedintelui american au fost luate în consideraţie la întâlnirea din 30 octombrie a puterilor economice majore, unde s-au adoptat o serie de hotărâri importante. Presupunându-se că, dacă investitorii ar cunoaşte situaţiile de risc, atunci ei nu ar repeta greşelile comise în Mexic şi în Asia de Est, G-7 a căzut de acord că o transparenţă sporită a condiţiilor financiare din fiecare ţară era esenţială pentru prevenirea unor crize financiare viitoare. În acest scop, G-7 a atras atenţia asupra necesităţii unor standarde internaţionale mai rigide de contabilitate şi de reglementare a sectorului bancar.

Cea mai importantă hotărâre a G-7 a constat în acceptarea propunerii preşedintelui privind stabilirea de către FMI a unui fond de risc în valoare de 90 de miliarde de dolari, prin care să se asigure ţărilor asistenţă financiară de urgenţă ; fondul era destinat doar acelor ţări care aplicau deja reforme economice şi celor ale căror „fundamente" economice erau sănătoase. Astfel, FMI putea interveni înainte de izbucnirea crizei, implicându-se în apărarea financiară a monedelor prin asigurarea lichidităţilor necesare, fapt ce ar preveni panica financiară. Când a făcut această propunere, Administraţia Clinton avea în vedere Brazilia, ţară ce avea nevoie de o infuzie uriaşă de capital străin pentru a-şi menţine economia la suprafaţă. După o confruntare de uzură, dar în final câştigată, purtată în Congresul Statelor Unite pentru completarea fondurilor FMI – dintre care o mare parte fusese irosită în Rusia –, FMI a acordat Braziliei un ajutor substanţial, de 40 de miliarde de dolari. O precondiţie a sprijinului financiar a constat în restructurarea economiei. Însă, întrucât nu a reuşit să-şi îmbunătăţească performanţa economică, Brazilia a suferit o criză economică majoră la începutul anului 1999.

Dezbaterea asupra reglementării finanţelor internaţionale

Oricât de importante au fost hotărârile G-7, ele nu au reuşit să calmeze controversa aprigă asupra reformei şi a reglementării sistemului financiar internaţional. Pentru a combate fluxurile financiare internaţionale destabilizatoare, au fost prezentate o serie de propuneri, mergând de la crearea unei bănci centrale mondiale până la impunerea unei taxe internaţionale asupra transferurilor de bani peste graniţele naţionale. Unii experţi considerau că era necesară impunerea voluntară a unor restricţii naţionale asupra fluxurilor de capital, atât către interior, cât şi către exterior ; unele guverne naţionale, precum cele din Japonia, China şi Chile, şi-au menţinut restricţiile asupra fluxurilor financiare ; şi, ca răspuns la criza din Asia de Est şi la dezordinea economică globală, Malaiezia a impus şi ea restricţii ; iar Uniunea Europeană a început să ia în consideraţie unele restricţii asupra capitalului, pe baze regionale.

Au fost prezentate şi supuse dezbaterii câteva propuneri importante privind stabilizarea finanţelor internaţionale. Unii economişti susţin că guvernarea sistemului financiar internaţional ar trebui lăsată în totalitate pe seama pieţei. Administraţia Clinton şi FMI

susţin libertatea circulaţiei capitalului, împreună cu o atentă supraveghere de către FMI a aspectelor de ordin financiar, interne şi internaţionale. O serie de ţări, printre care Japonia, Germania şi Franţa, consideră necesare unele restricţii internaţionale severe în privinţa aspectelor financiare şi monetare. Unii economişti afirmă că doar un adevărat „creditor de ultimă instanţă" va proteja economia globală de crize financiare devastatoare.

Încredere în piaţă

O serie de economişti au susţinut că soluţia cea mai bună la problemele ridicate de fluxurile financiare internaţionale consta în crearea unui sistem financiar internaţional complet deschis şi nereglementat. Ei consideră că orice altă abordare va determina apariţia problemei „hazardului moral" ; aşa vor sta lucrurile dacă debitorii şi creditorii vor considera că FMI sau altă agenţie oficială îi va salva de consecinţele propriei lipse de judecată, deci s-ar încuraja comportamentul necugetat, aşa cum s-a întâmplat în cazul crizei financiare est-asiatice. Pe o piaţă financiară nereglementată, piaţa însăşi îi va pedepsi pe acei creditori şi debitori care nu vor adopta un comportament economic prudent. Conştienţi fiind că nimeni nu-i va ajuta dacă vor avea probleme, investitorii internaţionali vor fi mult mai precauţi. Mulţi susţinători ai acestei poziţii consideră că termenul „speculaţie" este peiorativ şi spun că aşa-numita „speculaţie financiară" este, de fapt, o încercare a investitorilor de a-şi apăra activele de comportamentul iresponsabil al guvernelor. Acest curent de opinie susţine că nu este nevoie de o reglementare internaţională a chestiunilor financiare, pentru că debitorii şi creditorii cu adevărat iresponsabili vor fi pedepsiţi de piaţă, ceea ce îi va descuraja să adopte un comportament nesăbuit.

Susţinătorii acestei teorii, precum Milton Friedman, Walter Wriston, George Schultz şi William Simon, argumentează că FMI este ineficient şi depăşit, şi ar trebui desfiinţat. Friedman consideră că rolul FMI în cadrul economiei globale este un exemplu al autoextinderii birocratice. El subliniază că, iniţial, FMI a fost creat pentru a superviza sistemul cursurilor de schimb fixe, care s-a prăbuşit la 15 august 1971, atunci când preşedintele Nixon a închis „fereastra aurului", refuzând să mai respecte angajamentul Statelor Unite de a cumpăra şi vinde aur. În aceste condiţii, FMI şi-a găsit un nou rol, în calitate de agenţie economică de consultanţă a ţărilor aflate în dificultate, oferind bani, în schimbul angajamentului acestora de a adopta reforme. În opinia lui Friedman, acest intervenţionism al FMI a încurajat ţările respective să continue aplicarea unor politici economice nesustenabile şi imprudente. Eşecul Rusiei în a lua hotărâri importante pentru salvarea economiei sale devastate este un exemplu al culpabilităţii FMI, prin încurajarea unui comportament iresponsabil.

Pentru Friedman şi ceilalţi conservatori, răspunsul FMI la criza mexicană din 1994-1995 a constituit un salt considerabil în intervenţionismul său contraproductiv. Mexicul a primit un ajutor un valoare de 50 de miliarde de dolari din partea FMI, a Statelor Unite şi a altor ţări. Friedman susţine că banii FMI au sfârşit în mâinile unor entităţi străine, precum băncile americane care au împrumutat nesăbuit bani Mexicului, în timp ce ţara a fost lăsată în recesiune şi împovărată cu preţuri mai mari. Iar criza mexicană a avut consecinţe mai grave şi pe termen mai lung deoarece a stimulat criza est-asiatică, încurajând investitorii să facă, din nou, investiţii riscante. Investitorii au adus bani pe pieţele emergente ale Asiei de Est, fiind atraşi de profiturile mari şi convinşi că FMI îi va ajuta în cazul prăbuşirii cursurilor de schimb şi al lipsei de reacţie a guvernelor.

De fapt, FMI şi garanţiile sale în cazul riscurilor valutare au subvenţionat băncile private şi investitorii, acesta fiind în mod evident un exemplu de politică ce stimulează comportamente indezirabile. Astfel că soluţia pentru instabilitatea financiară este eliminarea „hazardului moral" indus de FMI.

Poziţia favorabilă pieţei susţine că investitorii se comportă raţional şi nu vor investi în afaceri riscante dacă ştiu că nu vor fi ajutaţi de FMI sau de guvernul american. În consecinţă, dacă elimini „hazardul moral", elimini problema unei crize financiare internaţionale grave. Această supoziţie ar putea fi adevărată, dar nu a fost niciodată testată şi nu există nici o dovadă empirică în susţinerea unui experiment atât de îndrăzneţ. De fapt, realitatea conduce la concluzia că investitorii *nu sunt* raţionali în mod consecvent, ci *sunt* cuprinşi de stări euforice. În consecinţă, atunci când balonul speculativ se sparge, mulţi oameni nevinovaţi vor avea de suferit. Din acest motiv, puţine sunt guvernele dispuse să rişte, lăsând problemele financiare internaţionale în totalitate „pe seama pieţei", iar multe guverne au stabilit, la nivel intern, mecanisme care să protejeze cetăţenii de instabilitatea financiară.

Întărirea FMI

Alţii afirmă că soluţia la problema instabilităţii financiare internaţionale stă în întărirea rolului regulator al FMI. Susţinătorii acestei teorii, în special Statele Unite şi FMI însuşi, cred în libertatea circulaţiei capitalului. Însă, dacă aprobă abordarea favorabilă pieţei în privinţa naturii benefice a fluxurilor de capital, ei afirmă că este necesară o supervizare sporită din partea FMI asupra problemelor financiare. Astfel, FMI a avut deja o serie de iniţiative importante privind crearea unui regim al finanţelor internaţionale. Mai important, carta FMI a fost îmbunătăţită, acordându-i-se o jurisdicţie sporită asupra problemelor financiare. După cum afirma Stanley Fischer, prim-adjunctul directorului general al FMI, prin acest amendament se urmărea „asigurarea capacităţii Fondului de a promova liberalizarea ordonată a circulaţiei capitalului". El a mai subliniat că, pentru atingerea acestui obiectiv, era necesară o informare corectă şi continuă asupra condiţiilor financiare din economiile cu potenţial de risc, dezvoltarea unui sistem de supraveghere pentru monitorizarea acestor economii şi acţiunea FMI în calitate de creditor de ultimă instanţă.

Paragrafele următoare prezintă o serie de dificultăţi cu care se confruntă FMI în contextul efortului de a-şi consolida rolul în prevenirea crizelor financiare:

1. *Îmbunătăţirea culegerii de informaţii.* Criza mexicană din 1994-1995 a fost accentuată de informaţiile insuficiente despre condiţiile financiare din ţară, pe care guvernul mexican le-a furnizat FMI şi investitorilor. Spre exemplu, cuantumul rezervelor financiare şi cel al datoriei externe au fost ţinute secrete. În 1996, lecţiile de pe urma acestei situaţii au condus la solicitarea mai multor date şi la diseminarea lor de către FMI. Cu toate acestea, unii experţi au subliniat că până şi acest sistem îmbunătăţit de obţinere de informaţii s-a dovedit inadecvat, nereuşind să prevină criza financiară est-asiatică din 1997. Deşi existenţa unor informaţii mai sigure privind condiţiile financiare din ţările în curs de dezvoltare ar reprezenta o măsură de siguranţă în faţa investiţiilor nechibzuite, faptul că guvernele doresc să ţină secrete aceste informaţii financiare, pentru a-şi îmbunătăţi poziţia în cadrul negocierilor cu investitorii străini, constituie un obstacol greu de depăşit. Situaţia este înrăutăţită şi de faptul că guvernele nu divulgă condiţiile financiare interne cu scopul de a-şi întări poziţia relativă, în cadrul competiţiei tot mai intense pentru importurile de capital.

2. *Coduri de conduită şi îmbunătăţirea supravegherii*. Pentru sporirea disciplinei financiare la nivel internaţional, FMI a pus un accent sporit pe codurile de conduită privind „bunele practici" în chestiunile financiare, fapt ce va impune îmbunătăţirea Acordurilor de la Basel privind reglementarea operaţiunilor bancare internaţionale[89]. Mai mult, vor fi necesare un control îmbunătăţit şi o monitorizare a anumitor economii, pentru situaţii de risc cum ar fi deficitele bugetare mari şi ratele ridicate ale inflaţiei. Totuşi, chiar dacă o ţară este avertizată asupra unor probleme iminente, ea ar putea să nu acţioneze pentru a le preîntâmpina, iar FMI nu o poate forţa ; totuşi, nu ar fi oportun ca FMI să avertizeze investitorii asupra problemelor dintr-un anumit stat.
3. *Creditor de ultimă instanţă*. Într-o lume cu fluxuri de capital în creştere şi cu un număr tot mai mare de debitori, este inevitabil ca ţările să se confrunte uneori cu probleme financiare grave şi să ceară asistenţă internaţională, sub forma unei infuzii consistente de bani, pentru prevenirea unei crize de lichidităţi sau a unei crize de solvabilitate. Atunci când o economie solidă se confruntă cu o problemă temporară în circuitul financiar, este o problemă de lichidităţi ; în schimb, dacă o economie are probleme grave, este vorba de insolvabilitate[90]. Chiar dacă FMI ar fi cea mai potrivită agenţie pentru a îndeplini rolul creditorului de ultimă instanţă, capacitatea ei în această privinţă este limitată deoarece, spre deosebire de o bancă centrală adevărată, FMI nu poate emite bani, iar mecanismul său greoi de guvernare îl împiedică să acţioneze imediat în situaţii de criză. În plus, asumarea de către FMI a rolului creditorului de ultimă instanţă ar crea o dilemă serioasă, întrucât ar spori riscul de încurajare a „hazardului moral", într-o măsură direct proporţională cu mărimea resurselor disponibile.

Întărirea FMI ca mijloc de promovare a libertăţii circulaţiei capitalului şi de prevenire a crizelor financiare a constituit un obiectiv important al Administraţiei Clinton. Prioritatea menţinerii economiilor deschise pentru finanţele internaţionale reflectă angajamentul ideologic american în favoarea pieţei, interesele financiare americane faţă de care Trezoreria este receptivă, precum şi credinţa că America are un avantaj comparativ puternic în domeniul serviciilor financiare. Cu toate acestea, după cum o reflectă controversa puternică din jurul contribuţiei Americii la FMI, în valoare de 18 miliarde de dolari, efortul Administraţiei Clinton (susţinut de grupuri de interese ale exportatorilor) de a consolida rolul FMI în prevenirea crizelor financiare a avut mulţi adversari, această controversă punând sub semnul îndoielii capacitatea Statelor Unite de a modela „noua arhitectură financiară internaţională". Spre a obţine încuviinţarea Congresului pentru finanţarea FMI, administraţia a fost nevoită să accepte asumarea unor schimbări, mandatate de Congres, în privinţa atitudinii faţă de FMI – este însă adevărat că legislativul şi-a retras cererea vizând o restructurare majoră a FMI. Deşi unele schimbări pot fi considerate utile, despre altele se poate spune că ar complica extrem de mult funcţionarea Fondului. Pe de altă parte, este cert că încercările Statelor Unite de a transforma într-un mod unilateral FMI nu vor fi agreate de alte guverne.

Schimbările propuse de Congres sunt prezentate în cele ce urmează, împreună cu propriile mele comentarii :

1. Acordurile FMI cu ţările beneficiare şi alte activităţi ale acestuia, cum sunt rapoartele asupra diverselor ţări, trebuie să fie mai transparente. (Această propunere vine în întâmpinarea acuzaţiilor conform cărora FMI este o instituţie prea elitistă şi ascunsă.

Având în vedere însă că multe ţări în curs de dezvoltare se opun dezvăluirii informaţiilor financiare, această cerinţă va deveni, fără îndoială, o sursă de fricţiuni între FMI şi multe ţări.)

2. FMI trebuie să impună rate ale dobânzii mai mari, orientate spre piaţă – de circa 7% –, ceea ce va stimula o restituire mai rapidă a împrumuturilor şi o dependenţă sporită faţă de piaţa privată. (Mulţi conservatori se plâng că FMI concurează împotriva sectorului financiar privat şi cer ca FMI să pună capăt practicii de a împrumuta guvernele străine la rate ale dobânzilor situate sub preţul pieţei. (Dacă FMI va face această modificare, va risipi orice efort făcut pentru a deveni creditor de ultimă instanţă.)
3. Guvernul american trebuie să se asigure că împrumuturile FMI nu vor afecta categoriile sărace sau clasa muncitoare a societăţii, iar standardele de muncă nu vor fi violate. (Desigur, această propunere a fost o concesie făcută sindicatelor şi stângii politice.)
4. Trezoreria Statelor Unite trebuie să certifice că prin împrumuturile FMI nu se subvenţionează industrii care concurează cu industria americană. (Ce altceva mai rămâne de spus, decât că „naţionalismul economic este viu şi puternic în cadrul Congresului Statelor Unite" !)
5. Au fost formulate şi unele propuneri interrelaţionate, printre care şi cererea ca Trezoreria să realizeze o evaluare amănunţită a FMI, în caz contrar Congresul urmând să intensifice supravegherea operaţiunilor FMI şi a finanţelor internaţionale, în general. (Această propunere ar face posibil amestecul Congresului în afacerile FMI şi va conduce la o politizare a activităţilor acestuia din urmă.)

Este puţin probabil că FMI va putea fi consolidat suficient de mult, încât să fie capabil să poată reacţiona la următoarele crize financiare. Multe ţări se vor opune puternic întăririi FMI. Bancherii şi guvernele, din ţările industrializate şi din cele în curs de industrializare, nu vor accepta supervizarea FMI. De asemenea, trebuie depăşite rezistenţa Congresului şi slăbiciunea conducerii americane. Toate acestea indică faptul că perspectivele unei guvernări a afacerilor financiare internaţionale, având la bază FMI, sunt extrem de reduse.

Controlul asupra afacerilor financiare şi monetare internaţionale

Spre deosebire de Administraţia Clinton, unii economişti şi unele guverne se pronunţă în favoarea unor restricţii asupra circulaţiei capitalului internaţional. Mulţi consideră că fluxurile pe termen scurt trebuie controlate. Laureatul Premiului Nobel James Tobin şi alţi economişti americani au propus o taxă asupra fluxurilor de capital pe termen scurt şi a altor fluxuri, iar Paul Krugman a susţinut că ţările cu probleme financiare ar trebui să se gândească la anumite restricţii asupra capitalului. Charles Kindleberger a sugerat crearea unui adevărat creditor de ultimă instanţă, care ar putea interveni imediat spre a opri o criză financiară potenţială. Guvernele francez, german şi japonez au susţinut alte măsuri care să liniştească valurile de pe piaţa financiară globală şi variaţiile exagerate ale valorilor cursurilor de schimb. Franţa, Germania şi Japonia au propus ca Uniunea Europeană, Japonia şi SUA să gestioneze cursurile de schimb şi să le menţină în cadrul unor benzi sau al unor zone-ţintă definite, în scopul stabilizării economiei globale. Statele Unite şi băncile centrale au respins categoric delegarea către o instanţă internaţională a deciziilor asupra ratelor dobânzii şi a politicii macroeconomice, preferând să se bazeze pe piaţă.

Subiectul principal al reuniunii anuale din februarie 1999 a miniştrilor de Finanţe şi a şefilor băncilor centrale din G-7 l-au constituit diferenţele dintre Statele Unite şi principalii săi parteneri economici, în privinţa cursurilor valutare şi a altor aspecte financiare. Cea mai importantă problemă dezbătută în cadrul acestei întâlniri a fost crearea unui mecanism care să reglementeze finanţele internaţionale. De o parte a baricadei se aflau guvernele japonez, francez şi german, care susţineau intensificarea restricţiilor ; mulţi dintre oficialii japonezi şi cei europeni doreau, în special, să impună restricţii asupra fondurilor utilizate pentru speculaţii bursiere[91]. De cealaltă parte se situau SUA şi băncile centrale, care se opuneau ferm existenţei unei autorităţi internaţionale, preferând să-şi menţină puterea de a lua ei înşişi decizii. Diferenţele dintre SUA şi alte puteri economice reflectau poziţii ideologice asupra funcţionării pieţei, dar şi competitivitatea relativă a instituţiilor financiare americane şi forţa lor politică în interiorul Statelor Unite. În cele din urmă, s-a ajuns la un acord de compromis, sub forma unui „forum de stabilitate financiară", alcătuit din reprezentanţii instituţiilor responsabile cu reglementarea monetară la nivel naţional, care se vor întâlni de două ori pe an pentru a se consulta şi pentru a găsi modalităţi de îmbunătăţire a calităţii informaţiilor financiare. Dificultăţile întâmpinate de G-7, în eforturile sale de a conveni asupra unor reforme ale finanţelor internaţionale, nu sunt de bun augur pentru stabilitatea viitoare a economiei globale.

Crearea unui adevărat „creditor de ultimă instanţă"

Deşi multe firme şi investitori, suferind pierderi imense, au devenit mai precauţi, atunci când va apărea o nouă „euforie", prudenţa va fi cu siguranţă abandonată. Unii cred că singura soluţie viabilă la problema crizelor financiare internaţionale este crearea unui adevărat creditor de ultimă instanţă, care să ofere rapid o asistenţă substanţială ţărilor aflate în situaţii financiare dificile. În scopul îndeplinirii acestei responsabilităţi, vor fi necesare prevederi privind furnizarea cu largheţe de fonduri, pentru a da încredere pieţelor. Întrucât nu poate emite bani, pentru a îndeplini acest rol, FMI ar trebui înzestrat prin contribuţii naţionale semnificative ; însă statele membre sunt reticente în privinţa unor astfel de contribuţii.

Nevoia de un asemenea creditor a devenit tot mai mare ca urmare a cantităţii imense de „bani fierbinţi" care fac înconjurul globului, în căutare de investiţii speculative. Expertul financiar David Hale a subliniat că dimensiunile fondurilor speculative ce operau în întreaga lume nu aveau precedent în istoria financiară. Iar nevoia investitorilor presaţi de a vinde rapid, atunci când preţurile se întorceau împotriva lor, contribuie în mod substanţial la instabilitatea sistemului financiar internaţional.

Exprimându-se împotriva ideii unui creditor de ultimă instanţă, curentul orientat către piaţă considera că existenţa unui fond de urgenţă pentru sprijinirea investitorilor şi a ţărilor care au făcut greşeli va crea o problemă gravă de „hazard moral". Această preocupare este pe deplin justificată, deoarece un asemenea fond ar putea încuraja cu uşurinţă speculaţiile riscante. Cu toate acestea, după cum accentua Charles Kindleberger, daunele pe care le-ar provoca o criză financiară internaţională ar fi mult mai mari decât cele la care ar duce „hazardul moral". El susţine că între două rele trebuie ales unul, iar unii consideră că „hazardul moral" este răul cel mai mic.

Provocarea regionalismului economic

Regionalismul economic a devenit o ameninţare tot mai puternică la adresa economiei globale unificate. În studiul său exhaustiv şi convingător asupra regionalizării, Jeffrey Frankel a concluzionat (în limbajul prozaic pe care economiştii îl folosesc cu plăcere) că „efectele de bloc" sunt „discernabile"[92]. Frankel a descoperit că aranjamentele regionale formale afectează puternic patternurile comerciale, dincolo de tendinţa naturală a statelor vecine de a face comerţ între ele. Pe măsură ce Uniunea Europeană s-a extins şi a primit noi membri, s-a accentuat şi deturnarea comerţului şi/sau discriminarea. Mercosur şi efectele sale asupra importurilor de automobile în statele membre oferă un exemplu dramatic al deturnării comerciale, iar unele sectoare economice, precum automobilele şi textilele, au fost cu precădere supuse efectelor comercial-deturnante ale aranjamentelor regionale. Continuarea acestei tendinţe spre regionalism economic şi deturnare a comerţului poate ameninţa grav economia globală multilaterală, deschisă.

Competiţia economică internaţională intensificată şi lupta tot mai dură pentru supremaţie tehnologică au devenit elementele esenţiale care susţin tendinţa spre regionalism economic. În Europa Occidentală, America de Nord şi Asia-Pacific, precum şi în alte părţi, puterile dominante şi aliaţii lor din interiorul fiecărei regiuni şi-au unit forţele pentru a-şi spori propriile forţe economice şi poziţiile în cadrul negocierilor asupra economiei globale. Uniunea Europeană participă deja, ca bloc regional, la negocierile comerciale internaţionale.

Regionalizarea economică a devenit un mijloc pentru creşterea competitivităţii internaţionale a firmelor în interiorul regiunii. Diversele forme de acorduri comerciale (uniuni vamale, zone de liber schimb, pieţe unice) asigură, într-o oarecare măsură, anumite avantaje ale liberului schimb, precum economiile de scară în cadrul producţiei, în paralel cu negarea acestor avantaje în cazul străinilor, cel puţin până când aceştia investesc pe piaţa internă şi satisfac condiţiile statelor membre pentru transferurile de tehnologie şi crearea de locuri de muncă. De asemenea, regionalizarea facilitează punerea în comun a resurselor economice şi formarea alianţelor corporatiste regionale; în consecinţă, ea a devenit o strategie importantă a grupurilor de state, pentru a-şi spori puterea economică şi politică. Dacă această tendinţă este una pozitivă sau una negativă a devenit un subiect de dezbatere pentru economişti şi alţi observatori.

Dezbaterea între economişti

Această răspândire a aranjamentelor regionale a generat o importantă dezbatere între economişti, pe teme precum dacă aranjamentele regionale sunt mai eficiente decât instituţiile globale în soluţionarea problemelor economice majore sau dacă regionalismul constituie un stimulent sau o piedică spre o economie globală multilaterală deschisă. Mulţi economişti cred că dezbaterea ar putea fi soluţionată prin instituirea unui regim internaţional care să guverneze conceperea şi funcţionarea aranjamentelor regionale, ceea ce ar spori posibilitatea ca aceste aranjamente să intre în categoria stimulentelor. Chiar dacă un asemenea regim ar fi extrem de avantajos, pentru a fi pus în practică, orice regim trebuie să depăşească obstacole politice majore. Iar perspectivele unui regim

internaţional care să limiteze posibilităţile de creare a aranjamentelor regionale sunt reduse, întrucât acestea au fost dezvoltate pentru a satisface scopuri politice, cum ar fi protejarea industriei de automobile nord-americană şi/sau susţinerea unificării politice a Europei.

Mulţi economişti americani se opun regionalismului economic deoarece acesta este discriminatoriu, prin natura sa, şi produce distorsiuni economice. Spre exemplu, o economie globală regionalizată ar exclude multe, dacă nu chiar toate ţările în curs de dezvoltare şi ar putea chiar împiedica ori, cel puţin, întârzia dezvoltarea lor economică. De asemenea, regionalismul conduce la deturnări investiţionale şi comerciale care subminează eficienţa economică. Mai mult decât atât, economiştii susţin că regionalismul poate reduce sprijinul pentru liberul schimb global, deoarece grupurile interne ce beneficiază de pe urma aranjamentelor regionale se vor opune, probabil, unei liberalizări suplimentare a comerţului. O corporaţie multinaţională care şi-ar crea un cap de pod într-o regiune închisă, cu un comerţ intraregional considerabil, va fi mai puţin înclinată să promoveze în continuare liberalizarea comerţului. Regionalismul va întări şi capacitatea economiilor mai vaste, din cadrul unui aranjament regional, de a le domina şi poate chiar de a le exploata pe cele mai mici. În viziunea multor economişti, comunitatea internaţională ar trebui să se concentreze mai degrabă asupra creării unei economii globale multilaterale deschise decât asupra stabilirii de aranjamente regionale, deoarece o economie globală bazată pe principiile avantajului comparativ şi ale specializării naţionale nu va produce doar avantaje economice superioare, ci o economie deschisă şi nediscriminatorie va reduce neînţelegerile economice internaţionale şi poate chiar va promova pacea.

Alţi economişti argumentează însă că regionalismul economic prezintă avantaje importante în comparaţie cu multilateralismul global. Aranjamentele regionale se pot ocupa de o serie de probleme importante care nu sunt cuprinse în sfera de competenţă a Organizaţiei Mondiale a Comerţului, probleme aproape imposibil de soluţionat prin intermediul negocierilor globale ; spre exemplu, aranjamentele regionale au stabilit o serie de reguli în chestiuni dificile, precum investiţiile externe directe sau reglementarea unor activităţi ale CMN. De asemenea, organizaţiile regionale pot fi mai flexibile decât cele globale ; Uniunea Europeană, spre exemplu, a implementat o serie de reforme în domenii ca liberalizarea şi politica asupra concurenţei, în timp ce OMC, având atât de mulţi membri, ar întâmpina mari dificultăţi în realizarea unor asemenea reforme. În plus, un aranjament regional poate stimula liberul schimb între membrii săi şi poate înrădăcina liberalizarea economică ; regionalismul poate garanta şi accesul unor ţări mai mici pe pieţele ţărilor mari. Mulţi consideră că, dacă o regiune anume este suficient de vastă şi de diversă pentru a realiza economii de scară şi un avantaj comparativ dinamic, atunci o uniune vamală sau o zonă de liber schimb ar fi oportune din punct de vedere economic şi ar putea contribui chiar la reducerea fricţiunilor politice din interiorul regiunii.

Unii economişti americani consideră că regionalismul economic reprezintă – sau, cel puţin, poate să reprezinte – un pas important şi poate chiar necesar spre o economie globală multilaterală deschisă. Îndepărtarea barierelor comerciale şi a altor bariere dintre economiile din interiorul unei regiuni, aşa cum a procedat Uniunea Europeană, ar putea facilita decizia – altfel, mai dificilă – de a deschide concomitent aceste economii competiţiei globale. Iar eliminarea barierelor din interiorul unei regiuni poate declanşa forţe dinamice, care să susţină noi iniţiative în favoarea deschiderii pieţelor, ce pot aduce avantaje întregii lumi.

Alţi economişti cred că aceste mişcări regionale pot răsturna evoluţiile postbelice în direcţia unei economii globale deschise. Aceştia susţin că regionalizarea a fost stimulată de o serie de redutabile forţe economice şi politice, între care se numără declinul *leadership*-ului american, diferenţele tot mai mari dintre sistemele economice naţionale, şi intensificarea competiţiei economice internaţionale, elemente ce au determinat guvernele naţionale să promoveze regionalizarea economică drept o alternativă clară la angajamentul de la Bretton Woods, în favoarea unei economii globale deschise. Într-adevăr, mulţi consideră că naţionalismul economic, iar nu o economie mondială multinaţională este singura alternativă realistă la regionalismul economic. Pentru aceştia, regionalismul reprezintă „cea mai bună dintre toate lumile posibile".

Trebuie să recunoaştem că recomandările politice ale ştiinţei economice, pe care se bazează majoritatea regimurilor internaţionale, vor fi dificil, dacă nu chiar imposibil de aplicat într-o economie mondială regionalizată. Prin definiţie, regiunile economice înconjurate de uniuni vamale (precum UE) sau cele care au formulat reguli privind originea produselor (precum NAFTA) practică, cel puţin într-o oarecare măsură, discriminări faţă de cei din exterior. Crearea unui regim care să guverneze acordurile regionale poate contribui la menţinerea stabilităţii şi deschiderii unei economii internaţionale regionalizate. Cu toate acestea, aranjamentele regionale apar în primul rând din raţiuni politice, astfel încât până şi regulile modeste care le limitează activităţile sunt aproape în totalitate ignorate. În consecinţă, într-o asemenea situaţie, comportamentul blocurilor regionale va fi limitat doar de avantajele pe care membrii le vor obţine datorită deschiderii economice şi de temerile că anumite comportamente vor conduce la represalii.

Un regim internaţional

Răspândirea aranjamentelor regionale şi ameninţările pe care acestea le generează i-au determinat pe unii economişti să propună un nou regim internaţional, mult mai eficient, care să reglementeze regionalizarea. În opinia lui Jeffrey Frankel şi a altor economişti, comunitatea internaţională are nevoie de reguli mult mai eficiente care să guverneze formarea şi funcţionarea acordurilor comerciale regionale[93]. Astfel, un asemenea regim este necesar dacă mişcarea spre regionalismul economic aduce avantaje întregii economii globale şi/sau reprezintă un pas spre multilateralism. Instituirea unui regim internaţional care efectiv să guverneze acordurile comerciale regionale va impune reforma substanţială şi întărirea OMC. În prezent, regulile principale ale GATT/OMC care guvernează acordurile regionale sunt cuprinse în articolul XXIV al GATT şi prevăd: (1) trebuie eliminate complet (fără preferinţe parţiale) barierele comerciale dintre participanţi, referitoare la întregul comerţ între semnatarii acordului; (2) nu poate exista nici o creştere, pe ansamblu, a taxelor şi a altor obligaţii comerciale care afectează importurile din statele nemembre. Prin intezicerea preferinţelor parţiale se urmăreşte evitarea folosirii unor prevederi, de altfel îngăduitoare, ale GATT asupra regionalismului, pentru a legitima protecţionismul comercial în anumite sectoare ale pieţei. Mai mult, regulile ar trebui să garanteze că acordul comercial regional nu va afecta statele nemembre sau sistemul comercial global, în ansamblul său. Totuşi, aceste reguli au protejat într-o prea mică măsură statele nemembre sau sistemul comercial în general, în faţa acordurilor comerciale regionale discriminatorii.

Limitele articolului XXIV au devenit tot mai evidente, pe măsură ce aranjamentele regionale s-au răspândit, iar relaţia comerţ-IED a devenit din ce în ce mai strânsă. Spre exemplu, regulile GATT/OMC au cerut ca fiecare nou acord comercial regional să fie evaluat de către o comisie ; însă procedurile comisiilor, verdictele lor şi aplicarea acestora nu par a fi foarte eficiente. Întrucât componenţa comisiilor cu privire la diverse dispute este deschisă tuturor celor peste o sută treizeci de state membre ale GATT/OMC, deliberările sunt dificile şi laborioase ; de asemenea, termenii de referinţă, în cadrul cărora se pot formula verdicte, sunt vagi. Astfel că nu este surprinzător că doar şase din cele peste şaptezeci de comisii formate pentru a aprecia acordurile comerciale regionale propuse, de la începuturile GATT, au ajuns la o concluzie fermă. Mai mult, este foarte dificil de stabilit dacă costurile unui anumit acord comercial regional sunt mai mari decât beneficiile ; cele mai multe conduc la rezultate mixte. Ambiguitatea regulilor şi a procedurilor facilitează afectarea de către acordurile comerciale regionale a statelor nemembre.

Considerând că regionalismul economic reprezintă o ameninţare serioasă şi din ce în ce mai puternică, Frankel şi alţi economişti au propus reguli noi, care să reducă posibilitatea ca organizaţiile regionale să devină obstacole în calea liberalizării globale. Spre exemplu, aceştia au recomandat ca ele să primească noi membri care îndeplinesc criterii precum îndepărtarea tuturor barierelor nontarifare. Alţi economişti au propus reforme suplimentare care să întărească regimul internaţional ce guvernează acordurile comerciale regionale, prin creşterea autorităţii OMC asupra lor şi prin asigurarea că acestea sunt compatibile cu un regim comercial multilateral. Asemenea reforme vor spori transparenţa acordurilor comerciale regionale, precum şi probabilitatea ca un astfel de acord să reprezinte un pas spre multilateralism[94].

Dacă regulile GATT sunt sau nu revizuite ar putea avea doar un impact minor, deoarece statele sunt rareori preocupate de efectele pe care acordurile comerciale regionale le au asupra bunăstării statelor nemembre. În pofida eforturilor deosebite ce au condus la conceperea Actului Pieţei Unice şi a iniţiativelor conexe, vest-europenii nu au luat în consideraţie impactul unificării economice europene asupra restului lumii. Atunci când se stabileşte un acord în interiorul unei regiuni, producătorii locali sunt, în general, capabili să-şi folosească puterea şi influenţa pentru a se asigura că regulile îi avantajează mai mult pe ei decât pe competitorii lor externi ; astfel s-a întâmplat cu NAFTA şi cu cele trei mari corporaţii americane producătoare de automobile. Deşi teoria economică sugerează modalităţile prin care pot fi create aranjamente regionale fără a afecta exteriorul, analiştii au ajuns la concluzia că o conformitate a acestor aranjamente cu principiile liberului schimb poate fi asigurată cel mai bine prin „presiunea egalului", venind de la un terţ lezat. O asemenea presiune poate fi mijlocul cel mai eficient al prevenirii fragmentării economiei mondiale în aranjamente regionale şi al evitării diviziunii în blocuri antagonice, precum cele care au caracterizat anii '30 şi au dus la al doilea război mondial. Deşi regimurile internaţionale sunt elemente importante în managementul economiei globale, ele nu sunt suficiente pentru a combate eforturile statelor-naţiune de a-şi urmări propriul avantaj, pe seama altora.

Încă de la înfiinţarea GATT, consideraţiile politice au fost predominante comparativ cu principiile liberului schimb, precum cel al tratamentului naţional şi al nondiscriminării, iar aceste consideraţii politice continuă să îngreuneze eforturile de a limita daunele provocate de acordurile comerciale regionale statelor nemembre. Guvernul britanic, spre exemplu, nu ar fi acceptat acordul de la Bretton Woods dacă acesta nu ar

fi permis menţinerea Commonwealth-ului şi a relaţiilor speciale din interiorul acestuia. SUA au susţinut crearea Comunităţii Europene a Cărbunelui şi Oţelului şi, apoi, a Pieţei Comune, ignorând principiile nondiscriminării şi tratamentului naţional (pe care, de altfel, le sprijinise), deoarece dorea o Europă unită, ca aliat în Războiul Rece. Abia la începutul anilor ’60, în cadrul Rundelor Dillon şi Kennedy, Statele Unite au început să critice politicile discriminatorii ale CEE, recunoscând apoi, cu mare întârziere, măsura în care propriile interese economice au fost afectate de tariful extern comun al CEE şi, mai ales, de Politica Agricolă Comună a acesteia. În cele din urmă, articolul XXIV nu a mai fost folosit. Astfel, în regimurile internaţionale ce guvernează regionalismul economic, politicul a dominat economicul.

Regionalizarea crescândă a economiei internaţionale reprezintă o adevărată provocare la adresa guvernării eficiente a economiei globale. Deşi există puţine şanse să se producă o fragmentare în blocuri ostile, o economie globală din ce în ce mai regionalizată, relativ închisă faţă de importurile şi investiţiile statelor nemembre va avea implicaţii majore (cred eu, negative) pentru pacea şi prosperitatea internaţională. Este important faptul că, în momentul de faţă, SUA şi alte puteri majore cooperează pentru a diminua posibilele efecte distructive ale regionalizării. Regimurile şi instituţiile existente pentru cooperarea internaţională şi orientarea funcţionării economiei globale sunt tot mai puţin adecvate scopurilor pentru care au fost înfiinţate ; ele trebuie reformate şi, de asemenea, trebuie create regimuri noi, pentru a se asigura menţinerea unei economii internaţionale fundamentate pe reguli, capabilă să promoveze pacea, prosperitatea şi stabilitatea. Nimic din toate acestea nu se poate realiza în lipsa unei conduceri efective şi a unei întăriri a fundamentelor politice ale economiei internaţionale.

Avantajele economice foarte mari ale unei lumi integrate şi deschise fac extrem de improbabilă o economie mondială fragmentată şi regionalizată. Totuşi, este important să recunoaştem că nimeni nu a anticipat amploarea şi rapiditatea cu care s-a dezvoltat regionalismul economic în comerţ, servicii şi investiţii, începând cu mijlocul anilor ’80. De fapt, unii analişti chiar negaseră că era posibil un puseu de regionalism ; dar la începutul acestui nou secol, lumea este prinsă într-o dilemă a securităţii, o regionalizare provocând o alta. Reîntoarcerea la un sistem internaţional economic şi comercial fundamentat pe reguli ar putea constitui o soluţie la această situaţie ameninţătoare. Totuşi, aceasta nu se va întâmpla până când nu va apărea o conducere mai eficientă decât cea pe care lumea a cunoscut-o după sfârşitul Războiului Rece.

Viitorul globalizării şi al regionalizării (şi al protecţionismului), precum şi viitorul relaţiei dintre ele nu sunt absolut deloc clare, la acest început de secol. Regionalizarea, ca şi globalizarea trebuie să se bazeze pe un fundament politic ferm, iar succesul său nu este mai sigur decât cel al globalizării. Integrarea regională a economiilor naţionale se confruntă cu multe dintre problemele care afectează şi globalizarea. Şi regionalismul are nevoie de o conducere puternică, de cooperare interstatală şi de susţinere politică internă, iar fiecare mişcare regională a fost afectată de problemele regiunilor respective. Aşa cum au exemplificat-o eforturile de creare a unei Europe unite, unificarea regională se confruntă cu serioase conflicte pe marginea distribuţiei, cu preocupări privind pierderea autonomiei naţionale şi cu problema trişorilor. Atât timp cât vor considera că interesele lor pot fi atinse cel mai bine de către guvernele lor naţionale, statele individuale şi grupurile interne cu influenţă vor continua să se împotrivească integrării într-o regiune, cu aceeaşi hotărâre cu care s-au împotrivit integrării în economia globală.

Reapariţia ameninţării protecţiei comerciale

Din păcate, la începutul acestui nou secol, există pericolul ca SUA şi alte state să revină la politicile protecţioniste. Ratele diferite ale creşterii economice de pe ambele coaste ale Atlanticului şi ale Pacificului au produs deja dezechilibre comerciale imense între SUA şi partenerii lor comerciali. Ca o oază de creştere economică puternică într-o economie globală în depresiune sau aflată într-o creştere lentă, Statele Unite devin „importatorul de ultimă instanţă" pentru cea mai mare parte a lumii, în special pentru Asia de Est. Dezechilibrul balanţei comerciale/de plăţi dintre SUA şi Asia de Est, incluzând şi Japonia, s-a accentuat şi continuă să crească dramatic, cel puţin în viitorul apropiat. În anul 1998, deficitul comercial american în privinţa bunurilor şi serviciilor s-a ridicat la 168,6 miliarde de dolari ; deficitul referitor doar la bunuri a crescut cu 25% faţă de anul 1997, atingând valoarea de 248 de miliarde de dolari. Importurile de bunuri din Asia de Est erau, într-o mare măsură, responsabile pentru acest deficit. Cea mai mare parte a deficitului comercial apărea în relaţia cu Japonia şi cu alte naţiuni est-asiatice : deficitul cu Japonia avea o valoare de 64 de miliarde de dolari, iar cel cu China de 57 de miliarde de dolari ; Statele Unite aveau un deficit considerabil şi în relaţiile cu Mexicul şi cu Europa Occidentală. Aceste deficite s-au perpetuat în 1999. Bineînţeles că situaţia s-ar modifica radical dacă creşterea economică americană ar coborî semnificativ, raportul între economii şi investiţii s-ar modifica în favoarea economiilor şi/ sau cursurile de schimb ar varia, scăzând valoarea dolarului.

În 1999, ca răspuns la aceste dezechilibre imense şi la cererile interne tot mai puternice de protecţie comercială, Administraţia Clinton şi-a intensificat presiunile asupra Japoniei şi a Europei Occidentale pentru a-şi stimula economiile şi a accepta o cantitate mai mare de importuri din economiile afectate de probleme din Asia de Est şi din alte părţi. Chiar dacă aceste schimbări nu vor avea un impact major asupra Statelor Unite în cazul în care consumul intern nu va scădea, iar economiile nu vor creşte faţă de investiţii, administraţia considera că economia americană va fi mai relaxată dacă mai multe importuri ar fi admise pe alte pieţe. Este important de menţionat faptul că Administraţia Clinton şi-a folosit şi politica comercială multivalentă (*multitrack*). Răspunzând cererilor tot mai puternice ale producătorilor de oţel de protecţie împotriva presupusului dumping cu oţel pe piaţa americană, administraţia a făcut presiuni asupra altor state pentru a accepta restrângeri voluntare la exporturile lor de oţel ; şi alte sectoare economice au solicitat protecţie. Şi, de data aceasta fără legătură cu dezechilibrul comercial, în primăvara anului 1999, între SUA şi UE s-a purtat „un război al bananelor" în privinţa tratamentului preferenţial al acesteia din urmă acordat importurilor de banane din fostele colonii europene, tratament ce a afectat interesele companiilor americane exportatoare de banane din America Centrală şi de Sud. Alte confruntări cu UE au avut loc asupra cărnii de vită tratate cu hormoni, a alimentelor produse genetic, precum şi pe tema alegerii unui nou director al OMC. Lista conflictelor dintre Statele Unite şi partenerii săi comerciali este mult mai mare, iar aceste diferenţe reprezintă o ameninţare la adresa eficienţei OMC şi a viitorului regimului comercial. Cererile pentru protecţie comercială din SUA, într-o epocă de prosperitate fără precedent, ne fac să ne întrebăm ce se va întâmpla dacă şi când se va produce o scădere a activităţii economice.

Deşi unii exportatori de oţel, dar şi de alte produse, au practicat dumpingul pe pieţele lumii, iar unele ţări au impus restricţii nejustificate exporturilor americane, cauzele reale ale creşterii deficitului comercial al Americii, la sfârşitul anilor ’90, sunt greşit înţelese – cel puţin aşa cum sunt reflectate în dezbaterea publică –, iar înţelegerea lor greşită poate conduce la sporirea cererilor periculoase de protecţie comercială. Excedentul sau deficitul comercial/de plăţi al unei ţări se datorează patternurilor de cheltuieli ale naţiunii respective şi, în particular, diferenţei dintre economii şi investiţiile interne. În anii ’80, deficitul bugetului federal american şi rata scăzută de economisire au rezultat într-un uriaş deficit comercial/de plăţi care a declanşat conflictul comercial cu Japonia, deschis de americani. La sfârşitul anilor ’90, acesta a crescut din nou. Cu toate acestea, situaţia din anii ’90 este extrem de diferită de cea din deceniul anterior, când americanii împrumutau din străinătate pentru a consuma cât mai mult. În anii ’90, combinaţia între cheltuielile extravagante ale consumatorilor, avântul extraordinar al investiţiilor şi o rată zero la economisire – şi nu comportamentul necorespunzător al partenerilor comerciali – poartă responsabilitatea deficitului comercial al Americii.

La sfârşitul anilor ’90 a fost reluată dezbaterea din anii ’80 asupra ratei relativ scăzute de economisire. De-a lungul deceniului anterior, atât economiile private nete (personale şi corporatiste), cât şi economiile la nivel local/statal au scăzut considerabil. Rata economiilor personale a coborât de la aproximativ 6% în 1993, la zero sau valori negative în 1998. Această scădere abruptă a economiilor personale se explică prin faptul că americanii şi-au cheltuit toate economiile personale, contribuind astfel la stimularea ratelor ridicate ale creşterii economice în cursul acestui deceniu. Declinul semnificativ al economiilor personale a determinat o preocupare deosebită şi o controversă privind implicaţiile pe care le va avea asupra economiei. Totuşi, aceste preocupări erau temperate de faptul că rata economiilor nete la nivel naţional, ca parte a PNB, a crescut de mai mult de două ori în anii ’90, de la 3% la 6,5%, nivelul cel mai ridicat din 1984. Această majorare s-a datorat creşterii economice rapide, eliminării deficitului bugetar federal şi apariţiei unui substanţial excedent bugetar federal. Această evoluţie fericită sugerează că utilizarea excedentului va reprezenta principala temă economică a începutului de secol XXI. Ar trebui folosit pentru reducerea substanţială a taxelor, pentru finanţarea serviciilor de securitate socială, pentru plata datoriei naţionale, pentru finanţarea de noi programe de consum sau pentru o combinaţie între aceste scopuri? Discuţia pe această temă abia a început, iar concluziile ei vor fi extrem de importante pentru economia americană şi pentru rolul ei în cadrul economiei globale[95].

Dacă întreaga economie globală va putea sau nu să revină la o rată mai înaltă a creşterii economice este o problemă esenţială. Deşi salvarea de recesiune a celei mai mari părţi a lumii în curs de dezvoltare şi consolidarea creşterii economice în Japonia şi în Europa Occidentală sunt, fiecare în parte, extrem de importante, pentru împiedicarea tendinţei sporite spre protecţionism din SUA şi din alte zone este necesară şi o rată mai mare a creşterii economice globale. Din păcate, acest scop întâmpină mari obstacole de ordin ideologic şi politic. Multe ţări în curs de dezvoltare încă nu au implementat reforme prin care să recâştige încrederea investitorilor şi să pună bazele unor politici economice de expansiune. Din fericire, în Japonia, politicile economice de expansiune ale guvernului păreau să funcţioneze, iar rata creşterii economice începea să urce. Pe de altă parte, în Europa Occidentală domneşte un puternic conservatorism ideologic. După hiperinflaţia anilor ’70 şi „triumful băncilor centrale” ce i-a urmat, scopul principal al

politicii economice în Europa, ca de altfel şi în ţările cele mai industrializate, a fost înfrângerea inflaţiei. Cu toate acestea, după cum argumentează şi Paul Krugman, pentru mărirea ratei de creştere a economiei globale – şi, aş adăuga eu, pentru limitarea ameninţării protecţionismului – este nevoie de o accentuare a politicilor economice expansioniste, care ar fi, întru câtva, mai inflaţioniste[96].

Refacerea fundamentelor politice ale unei economii globale

În această carte am argumentat că politica internaţională şi relaţiile politice influenţează în mod semnificativ natura şi dinamica economiei internaţionale. Deşi progresul tehnologic şi interacţiunea forţelor pieţei reprezintă cauze suficiente ale integrării crescânde a economiei globale, politicile de susţinere ale statelor puternice şi relaţiile de cooperare dintre aceste ţări reprezintă fundamente politice necesare pentru o economie globală unificată şi stabilă. Regimurile internaţionale sau alte mecanisme de guvernare nu pot reuşi dacă nu sunt fundamentate pe baze politice puternice, aşa cum au fost în timpul Războiului Rece.

La începutul secolului XXI, toate elementele care au susţinut economia globală deschisă au intrat în declin. După încheierea Războiului Rece, capacitatea şi voinţa Statelor Unite de a fi un lider mondial s-au redus. Deşi cadrul formal al alianţelor antisovietice a fost menţinut, unitatea politică a aliaţilor din timpul Războiului Rece a slăbit, pe măsură ce SUA, Europa Occidentală şi Japonia au pus accent mai degrabă pe propriile interese regionale şi naţionale înguste decât pe interesele lor comune. Mai mult decât atât, consensul intern din Statele Unite şi din Europa s-a erodat în urma mai multor ani de acute inegalităţi de venituri, de şomaj ridicat şi de nesiguranţă a locului de muncă. Deşi schimbările structurale majore declanşate de progresele tehnologice, conjugate cu politicile naţionale greşit concepute, poartă o mare parte a responsabilităţii acestor probleme economice şi sociale, tot mai mulţi americani şi europeni condamnă globalizarea şi, în particular, concurenţa venită din partea ţărilor cu forţă de muncă ieftină. Preocuparea din ce în ce mai mare faţă de globalizarea economică şi competiţia sporită au intensificat mişcarea spre regionalism economic şi atracţia protecţionismului.

Reînnoirea conducerii americane

Premisa fundamentală a strategiei Statelor Unite pentru secolul XXI ar trebui să fie aceea că o economie globală unită serveşte interesele sale politice şi economice, iar strategia trebuie să accepte faptul că protecţionismul comercial şi regionalismul economic reprezintă ameninţări serioase la adresa intereselor sale. Fiind cea mai mare naţiune comercială, Statele Unite câştigă enorm atât prin importuri, cât şi prin exporturi, iar sectorul financiar american, precum şi alte sectoare din aria serviciilor înregistrează mari beneficii de pe urma deschiderii economice. În pofida temerilor anterioare, investiţiile externe directe în această ţară au adus mari avantaje. Chiar dacă SUA au în continuare o balanţă comercială deficitară, aşa cum indică figura 11.1, ea are un puternic avantaj competitiv în sectorul serviciilor. Deficitul comercial a apărut, în primul rând, datorită sectorului

auto şi a celui al produselor electronice, în care Statele Unite au pierdut o mare parte a avantajului comparativ anterior. Economia americană este pur şi simplu prea mare pentru a se mulţumi cu o regiune comercială nord-americană sau chiar cu una a întregii emisfere, iar comerţul cu Europa, cea mai vastă piaţă de export a Americii, are pentru ea o importanţă deosebită.

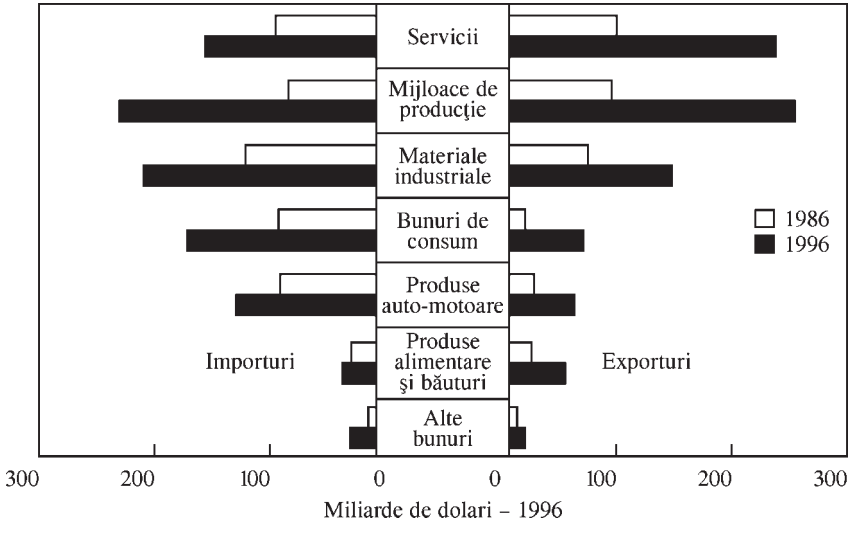

Figura 11.1. *Exporturile şi importurile Statelor Unite în 1986 şi 1996. Atât exporturile, cât şi importurile, mai ales în servicii, bunuri de consum şi mijloace de producţie, au crescut rapid, în parte datorită deschiderii pieţelor. Sursa*: U.S. Council of Economic Advisors

Interesele politice şi de securitate americane, ca şi cele economice sunt servite de o economie globală unită. Ca o putere apărătoare a *statu quo*-ului, SUA depind de o lume paşnică şi stabilă. Pentru ca o asemenea stare de lucruri să se perpetueze este nevoie, cel puţin, de prezenţa militară şi politică americană continuă în Europa şi Asia. De asemenea, în definirea intereselor sale naţionale şi în elaborarea planurilor sale politice, Statele Unite nu trebuie să ignore posibilitatea reapariţiei ameninţării ruse la adresa Europei şi a celei chineze faţă de Japonia şi/sau alte zone ale Asiei. Atât o economie globală regionalizată, cu vaste zone închise pentru nemembri, cât şi una marcată de protecţionism comercial ar afecta interesele politice şi economice americane şi ar complica menţinerea cooperării economice, politice şi în domeniul securităţii între SUA şi principalii lor aliaţi, japonezii şi europenii.

Mai mult de patru decenii, ordinea politică internaţională a susţinut dezvoltarea unei economii mondiale liberale şi a încurajat atât securitatea, cât şi prosperitatea mutuale. În prezent, această ordine se modifică în diverse moduri. O economie globală regionalizată va ameninţa securitatea şi bunăstarea aliaţilor Americii, precum şi pe cele ale Americii înseşi. Protecţionismul comercial şi regionalismul economic pun în pericol cooperarea între Statele Unite şi aliaţii lor din timpul Războiului Rece. Indiferent dacă regionalismul economic se va dovedi, în cele din urmă, un stimulent sau un obstacol, există motive să

fim îngrijoraţi că o economie globală regionalizată, cu regiuni închise nemembrilor, ar putea lua locul unei economii globale multilaterale unite. Să ne gândim, spre exemplu, la impactul potenţial pe care l-ar avea asupra opiniei publice americane o Europă puternic integrată, care ar discrimina împotriva bunurilor americane. Mă îndoiesc că Statele Unite şi-ar menţine o prezenţă militară majoră într-o Europă ostilă exporturilor şi/sau investiţiilor americane. De asemenea, există puţine şanse de menţinere a angajamentului militar american în zona Asia-Pacific, dacă aceasta promovează o politică discriminatorie faţă de exporturile americane. O economie globală regionalizată poate conduce cu uşurinţă la un sistem politic internaţional regionalizat, iar aceasta poate submina fundamentele păcii mondiale.

Dacă regionalizarea va conduce la aranjamente economice care exclud bunurile şi investiţiile statelor nemembre, atunci acest fapt poate avea implicaţii majore pentru pacea mondială. Primele două aranjamente regionale, Uniunea Europeană şi NAFTA, exclud toate celelalte puteri majore, incluzând aici Rusia, China, Japonia, India, Indonezia, Brazilia, Africa de Sud şi Pakistan. Există puţine şanse ca toate aceste puteri să fie invitate să se alăture acestor cluburi restrictive ; iar dacă UE extinsă sau NAFTA vor discrimina împotriva exporturilor puterilor excluse, tensiunile politice vor creşte în mod inevitabil. Pacea mondială şi prosperitatea economică pot fi uşor ameninţate.

O lume regionalizată este probabil să fie una instabilă din punct de vedere politic şi economic. În prezent, angajamentul american faţă de problema securităţii europene contribuie la prezervarea reapropierii, încă dificile, între o Germanie reunită, puternică, şi statele vecine, în special Franţa. Dacă angajamentul american în Europa ar lua sfârşit, atunci existenţa Uniunii Europene ar putea fi ameninţată. Şi sunt puţine şanse de continuare a evoluţiei comunităţii economice şi politice din zona Asia-Pacific, în situaţia în care Statele Unite „ar pleca acasă". Tensiunile politice grave şi rivalităţile naţionale din interiorul acestei regiuni, mai ales cele dintre China şi Japonia, fac probabilă o ruptură în tabere adverse.

Dacă regionalismul economic s-ar consolida, relaţiile dintre diferitele regiuni din cadrul economiei globale ar deveni, cu siguranţă, din ce în ce mai importante. Aceste blocuri regionale vor intra în conflict sau vor coopera ? Experţii în astfel de probleme şi-au exprimat puncte de vedere extrem de diferite. Unii se aşteaptă ca aceste regiuni să intre într-o confruntare directă pentru dominaţie. Un distins profesor francez, care în trecut a îndeplinit demnităţi publice, exprimă o opinie europeană comună atunci când prevede un conflict între regiunea pacifică şi cea atlantică. Un economist american nota că, pe termen lung, Japonia şi SUA sunt aliaţi naturali împotriva blocului economic puternic integrat şi extins al Europei continentale. Un politolog consideră neglijabilă posibilitatea unui conflict interregional şi prevede existenţa unor coaliţii variabile de state, diferite în funcţie de probleme. Alţi economişti americani consideră că este probabilă sau măcar posibilă cooperarea, cu condiţia ca politicile economice ale fiecărei regiuni să rămână „responsabile". Un regim care să guverneze aranjamentele regionale ar influenţa dezvoltarea unuia dintre aceste scenarii, dacă se va concretiza vreunul.

Capacitatea şi disponibilitatea continuă a Statelor Unite de a conduce lumea, în deceniile următoare, sunt puse la îndoială. În pofida convingerii puternice a economiştilor americani că o nouă rundă comercială trebuia să înceapă de mult timp, SUA au făcut doar mişcări timide pentru organizarea unei asemenea runde. America nu a dat curs propunerii comisarului european pentru comerţ, Leon Brittan, privind organizarea Rundei

Comerciale „Millennium", în vederea obţinerii unor noi reduceri ale barierelor comerciale şi abordării altor probleme importante ; nu au existat nici evoluţii semnificative în direcţia unor negocieri transatlantice care să determine reducerea barierelor dintre primii doi parteneri comerciali ai lumii, ca dimensiuni. Fără îndoială, reticenţa Administraţiei Clinton de a prelua conducerea în asemenea probleme se datorează înfrângerii suferite, în 1997, de legislaţia *fast-track*, care ar fi facilitat într-o măsură mai mare liberalizarea comercială. În plus, puternica opoziţie a Congresului faţă de refinanţarea FMI şi reticenţa poporului american faţă de globalizare, în general, sugerează că americanii – sau, cel puţin, grupuri influente ale populaţiei – sunt mai puţin dispuşi decât în trecut să joace rolul de lider economic global.

Cu toate acestea, Statele Unite sunt încă singura naţiune capabilă să preia conducerea eforturilor de evitare a pericolului apariţiei unor aranjamente regionale exclusiviste. Chiar dacă, în perioada postbelică, economia americană a cunoscut un declin în comparaţie cu alte economii, America este în continuare principala putere militară a lumii, iar prin dimensiunea şi productivitatea economiei ei, rămâne singura superputere economică. În timp ce rolul puterii militare în cadrul afacerilor internaţionale a fost delimitat, forţa militară a Statelor Unite rămâne predominantă. Conducerea trebuie să se bazeze pe putere, iar puterea economică şi cea militară americană nu sunt identice cu conducerea americană. Aceasta din urmă cere ca puterea să se exercite în numele unor scopuri politice mai generale, şi nu în numele intereselor particulare, definite îngust, ale unei naţiuni. În primii ani postbelici, SUA şi-au folosit puterea pentru a crea alianţa antisovietică şi pentru a promova o economie globală deschisă, care să sprijine această alianţă. Însă, la începutul noului secol, nu există un consens naţional privind scopurile în numele cărora să fie exercitată puterea. Cu alte cuvinte, în 1999, America nu-şi elaborase încă o strategie naţională fundamentată pe realităţile politice ale lumii de după Războiul Rece.

Îmbunătăţirea cooperării internaţionale

Deşi este nevoie de o conducere americană, Statele Unite nu pot să conducă singure. Cooperarea între principalele puteri economice devenise esenţială, însă deocamdată America nu doreşte să împartă cu nimeni rolul său conducător şi presupune că celelalte state îi vor urma deciziile. SUA trebuie să acorde mai multă atenţie preocupărilor şi iniţiativelor celorlalte state. Spre exemplu, în primele săptămâni ale crizei financiare asiatice, Japonia a propus înfiinţarea unui Fond Monetar Asiatic, iar câteva state asiatice şi-au manifestat interesul în acest sens. Însă ministrul de Finanţe, Rubin, şi adjunctul său, Summers, au respins dur această propunere a Japoniei, temându-se în mod evident că iniţiativa japoneză va slăbi influenţa americană în regiune. Deşi propunerea japoneză urmărea autoajutorarea şi probabil că nu ar fi avut succes, atitudinea americană nu a dus, în nici un caz, la îmbunătăţirea cooperării cu japonezii.

Mulţi analişti consideră că, în cele din urmă, va învinge interesul economic mutual, asigurând menţinerea unei economii globale deschise. Principalele puteri economice sunt interesate, din punct de vedere politic şi economic, în menţinerea globalizării. Oamenii de afaceri americani şi liderii politici americani percep mişcarea spre unitate europeană mai degrabă ca pe o oportunitate decât ca pe o ameninţare ; piaţa europeană imensă pentru bunuri şi servicii şi o piaţă de capital europeană integrată pot oferi oportunităţi serioase exporturilor şi IED. Unificarea financiară şi monetară europeană,

fundamentată pe moneda euro, va constitui o sursă de capital pentru firmele americane şi ar trebui să ofere oportunităţi pentru interesele financiare americane. De asemenea, liderii americani speră că o Europă unită politic va fi un partener puternic şi de încredere. Cât priveşte Japonia şi iniţiativele ei regionale asiatice, cel puţin pentru moment, americanii au încetat să mai fie îngrijoraţi, îndreptându-şi temerile spre China ; cu toate acestea, pe măsură ce economia japoneză îşi recapătă puterile, ar putea reapărea îngrijorările faţă de competiţia japoneză. Pe de altă parte, interesele economice mutuale ale celor trei puteri economice dominante ar putea să asigure o bază solidă pentru o economie globală stabilă.

Cu toate acestea, există motive puternice de îngrijorare faţă de economia americană, temere ce va afecta politicile sale faţă de Japonia şi Europa. America, cu înclinaţia sa spre supraconsum, trăieşte de mult timp peste posibilităţile sale. În anii ’90, americanii şi-au folosit economiile personale şi au consumat mai mult decât au produs. Aflată în permanenţă la cote negative, balanţa de plăţi a ţării a condus la o datorie externă netă de aproximativ 1.500 de miliarde de dolari (vezi figura 8.1). Deşi, în momentul în care scriu aceste rânduri, deficitul bugetar s-a transformat în excedent, el ar putea reveni cu uşurinţă la începutul secolului următor, când se vor pensiona cei născuţi imediat după al doilea război mondial. Statele Unite nu puteau să se împrumute la nesfârşit ; serviciul şi, apoi, achitarea imensei datorii internaţionale americane vor necesita un excedent de plăţi şi vor împovăra economia ; în mod necesar, nivelul de trai va creşte mai lent. Vor apărea greutăţi, ceea ce va încuraja căutarea unui ţap ispăşitor convenabil. În aceste condiţii, va trebui ca partenerii comerciali japonezi şi europeni ai Americii să prezinte pieţe mult mai receptive la o expansiune semnificativă a exporturilor americane. Într-o lume neomercantilistă în care exporturile sunt privite ca fiind ceva pozitiv, iar importurile ca fiind ceva negativ, dacă Statele Unite ar trebui să se transforme dintr-un importator net într-un exportator net, atunci s-ar putea produce o tensiune puternică atât în interiorul ţării, cât şi în exteriorul ei. Iar în situaţia unui declin accentuat al economiei globale, o asemenea problemă ar putea să ameninţe stabilitatea şi chiar pacea globală.

Şi economiile japoneză şi europeană sunt surse potenţiale de conflict interregional. Întrucât se confruntă cu un şomaj ridicat şi cu alte probleme importante, există puţine şanse ca europenii să accepte modelul american al capitalismului pieţei libere. Împovăraţi de dificultatea de a spori competitivitatea industriilor lor în plan global, de a reduce gradul ridicat al şomajului cronic şi de a reforma sistemele naţionale de protecţie socială, extrem de costisitoare, europenii nu par dispuşi, în acest moment, să reducă barierele comerciale sau alte tipuri de bariere. Mai mult, alegerea social-democratului Schröder în funcţia de cancelar german şi întărirea partidelor de centru-stânga în Franţa, Marea Britanie şi în alte părţi de pe continent arată că Europa este şi mai puţin dispusă decât în trecut să adopte modelul economic bazat pe pieţe libere şi nereglementate.

În cele din urmă, SUA trebuie să înveţe să coopereze cu o Europă unită, mult mai puternică şi din ce în ce mai hotărâtă. În ultima jumătate a secolului trecut, America a condus în relaţia cu aliaţii săi europeni divizaţi şi s-a obişnuit să conducă fără a-i consulta în prealabil pe aceştia. Timp de mai multe decenii, chiar dacă nu au fost de acord cu iniţiativele americane, europenii au urmat, în general, *leadership*-ul Statelor Unite. Este puţin probabil că o Europă puternică şi mult mai încrezătoare în sine va continua această practică. Spre exemplu, la sfârşitul anilor ’90, europenii au pus sub semnul întrebării abordarea de inspiraţie americană a FMI, ca soluţie la criza economică

est-asiatică. Pentru Statele Unite va fi extrem de dificil să accepte o Europă unită ca partener egal sau ca putere economică superioară.

Şi viitorul relaţiilor japonezo-americane este pus sub semnul întrebării. Mulţi analişti americani consideră că o Japonie „slăbită" constituie o provocare mult mai mare la adresa economiei globale decât o Japonie „puternică". Mulţi cred că problemele sale economice vor constrânge Japonia să se îndrepte spre modelul economic american şi, în consecinţă, se va reduce posibilitatea unor viitoare confruntări japonezo-americane. O asemenea schimbare a Japoniei va presupune, în mod necesar, liberalizarea economiei, deschiderea ei în faţa importurilor de produse prelucrate şi a investiţiilor externe directe din SUA şi din alte state, precum şi trecerea de la o strategie de creştere susţinută de export la una susţinută din interior. O Japonie lipsită de putere nu va putea să ameninţe poziţia dominantă a Statelor Unite în cadrul economiei globale. Unii susţin că Japonia nu va avea altă soluţie decât să fie partenerul secundar al Americii în menţinerea unei economii globale deschise. Poate că aşa este ! Însă nu trebuie omise câteva observaţii.

Deşi, la sfârşitul acestui secol, Japonia se confruntă cu o serie de probleme grave, în opinia mai multor experţi, sofisticarea tehnologică, nivelul de productivitate şi competitivitatea internaţională a industriei japoneze s-au îmbunătăţit semnificativ de-a lungul anilor '90. În plus, în pofida propriilor probleme financiare, Japonia rămâne principala putere financiară a lumii. Cu toate acestea, sectorul nonprelucrător rămâne slab dezvoltat, iar Japonia se confruntă cu dificila sarcină de a susţine o populaţie în curs de îmbătrânire rapidă. În timp ce necesitatea găsirii unor soluţii la asemenea probleme poate produce reforme importante în economie, Japonia a tolerat mult timp acest sector nonprelucrător slab dezvoltat, în numele armoniei sociale interne şi al independenţei naţionale. Japonia a finanţat această risipă economică punând accent pe sectorul prelucrător, care înregistra o rată de productivitate mult mai mare în comparaţie cu cel nonprelucrător. La rândul său, industria prelucrătoare a fost promovată printr-o strategie de creştere susţinută de export, iar de la sfârşitul anilor '80, prin crearea în zona Asia-Pacific a unor reţele de producţie complementare. În ciuda problemelor sale economice, Japonia a făcut tot ce i-a stat în puţinţă pentru a-şi păstra reţelele din străinătate. Această atitudine arată că este foarte puţin probabil ca Japonia să adopte modelul economic american şi să-şi deschidă economia, fără restricţii, în faţa importurilor de produse prelucrate şi a IED.

Pe termen lung, trebuie diminuată dominaţia puterilor occidentale asupra organizaţiilor internaţionale. În pofida schimbării ce s-a produs în balanţa internaţională a puterii politice şi economice, în favoarea Japoniei şi a ţărilor în curs de industrializare din zona Asia-Pacific şi din alte zone, la începutul noului secol, instituţiile care guvernează economia globală sunt dominate încă de Statele Unite şi de Europa. Deşi structurile informale de tip G-5, G-6, G-7 şi aşa mai departe reflectă efortul de a lărgi reprezentarea economiilor importante, aceste grupuri nu reprezintă întreaga lume. Înfiinţat la sfârşitul anilor '90 şi reunind majoritatea ţărilor în curs de industrializare, G-22 poate deveni un instrument important de extindere a bazei politice a sistemului. Acest grup a propus un set de reguli pentru reglementarea finanţelor internaţionale, însă ele nu au fost adoptate. Într-adevăr, vest-europenii nu au agreat niciodată această organizaţie, care fusese ajutată de Statele Unite.

De asemenea, Banca Mondială, FMI şi alte instituţii internaţionale au nevoie urgentă de reforme pentru a deveni mai reprezentative şi mai receptive la realităţile economice şi

politice globale. Pentru a se ajunge la o guvernare efectivă a economiei globale, trebuie eliminată cât mai curând posibil disjuncţia dintre distribuţia internaţională a puterii economice şi distribuţia autorităţii de elaborare a regulilor, în cadrul instituţiilor internaţionale – iar acesta nu se va întâmpla, probabil, prea curând.

Cooperarea dintre Statele Unite şi economiile în curs de industrializare este posibilă doar dacă America va manifesta mai multă toleranţă faţă de diferenţele între economiile naţionale. După cum ne-au arătat eforturile FMI-SUA pentru salvarea Asiei de Est, precum şi politica americană faţă de Japonia, americanii au încercat frecvent să impună restului lumii propriile instituţii şi politici economice. Aceste eforturi pornesc de la convingerea că modelul american sau anglo-saxon al pieţei libere se bazează pe prescripţiile politice ale ştiinţei economice, dovedindu-se a fi superior celorlalte modele. Cu toate acestea, multe state sunt extrem de reticente faţă de costurile sociale ale modelului anglo-saxon al capitalismului de piaţă. De asemenea, Statele Unite trebuie să înceteze să mai folosească sancţiunile comerciale ca instrument de politică externă. Astfel, până în luna martie a anului 1997, SUA impuseseră sancţiuni de şaizeci şi unu de ori, unui număr de treizeci şi cinci de state ; aceste sancţiuni nu sunt eficiente şi provoacă mari resentimente. Aplicarea legii americane activităţii firmelor din afara jurisdicţiei legale americane („extrateritorialitatea") are acelaşi efect.

Deşi ar fi de dorit o extindere a bazei politice a guvernării internaţionale, cele trei puteri economice dominante – Statele Unite, UE şi Japonia – îşi menţin principala responsabilitate pentru cooperarea internaţională. Pe măsură ce europenii îşi consolidează unitatea, ei trebuie să-şi menţină deschiderea faţă de restul economiei mondiale şi să reziste tentaţiei de a crea un bloc economic exclusivist, de la Atlantic la Europa de Est. Înainte de a se alătura celorlalte puteri majore în eforturile de asigurare a unei economii globale prospere şi stabile, Japonia trebuia să abordeze obiectivul major al reformei politice şi economice interne ; de asemenea, ea trebuie să-şi schimbe strategia de creştere susţinută de export cu o strategie de creştere susţinută din interior, ceea ce va reduce tensiunile între Japonia şi partenerii săi comerciali, aducând beneficii atât acestora din urmă, cât şi consumatorilor japonezi. Însă cea mai mare responsabilitate revine SUA, deoarece doar ele pot lua iniţiativele cele mai importante pentru întărirea cooperării internaţionale. Împreună cu aliaţii săi, America trebuie să promoveze o ordine economică şi comercială internaţională, fundamentată pe reguli.

Recâştigarea sprijinului opiniei publice

În cele din urmă, în Statele Unite şi în alte economii majore trebuie restabilit consensul intern în favoarea deschiderii economice şi a liberului schimb. Consensul postbelic asupra oportunităţii liberului schimb s-a erodat într-un mod îngrijorător, în SUA şi Europa. O dată cu sfârşitul secolului XX, atât europenii şi americanii, cât şi est-asiaticii au început să pună problemele lor economice pe seama forţelor economiei globale, asupra cărora deţineau un control redus. Deşi s-a exagerat rolul globalizării în privinţa acestor probleme economice – factori precum schimbarea tehnologică, rigidităţile pieţei muncii şi politicile guvernamentale au contribuit, şi ei, la aceste dificultăţi –, temerile privind globalizarea trebuie înfruntate, nu respinse din start.

Dacă se doreşte menţinerea unei economii globale deschise, atunci trebuie găsite rapid răspunsuri naţionale mult mai eficiente la aceste probleme. Spre exemplu, în SUA

trebuie găsite soluţii la probleme precum creşterea inegalităţii veniturilor, situaţia grea a muncitorilor slab calificaţi şi nesiguranţa locurilor de muncă[97]. Reformele ar trebui să cuprindă întărirea „plaselor de siguranţă", extinderea considerabilă a cursurilor de calificare, precum şi un nou contract social între capital şi forţa de muncă. Un pas important în pregătirea americanilor pentru o economie globală tot mai competitivă şi aflată într-o continuă schimbare l-a constituit legea privind investiţiile în forţa de muncă (The Workforce Investment Act), semnată în august 1998, care, printre alte realizări, a unificat zecile de programe federale de recalificare, a creat conturi individuale pentru cursuri de calificare şi a consolidat programele de calificare pentru tineret. Cu toate acestea, pentru a întări bazele politice interne ale unei economii globale deschise, este nevoie de mult mai mult, în Statele Unite şi în alte state. Ideologiile politice şi economice conservatoare, din nou dominante, au sporit dificultăţile obţinerii unui nou consens naţional, în sensul că trebuie ajutaţi cei care pierd de pe urma globalizării şi a evoluţiei economice/tehnologice rapide.

Concluzie

Lumea a cunoscut doar două perioade mai îndelungate de comerţ liberalizat şi prosperitate crescândă: Pax Britannica, înaintea primului război mondial; şi Pax Americana, după al doilea război mondial. Ambele au avut fundamente politice puternice. Sistemul comercial liberal susţinut de Marea Britanie s-a prăbuşit în 1914, la izbucnirea războiului. La începutul secolului XXI, declinul conducerii americane, problemele apărute în cooperarea economică dintre Statele Unite şi aliaţii lor din timpul Războiului Rece, dezamăgirea tot mai mare a americanilor şi a altor naţiuni faţă de globalizarea economică au slăbit sprijinul politic aflat la baza economiei globale deschise. Regionalismul economic, instabilitatea financiară şi protecţionismul comercial sunt ameninţări serioase pentru stabilitatea şi integrarea economiei globale, al cărei viitor depinde de politica externă, de politica economică internă şi de relaţiile politice dintre principalele puteri economice. Dacă Statele Unite nu-şi reiau rolul de lider mondial, este posibil ca a doua Mare Epocă a capitalismului global să dispară, aşa cum a dispărut şi prima.

Note

1. *New York Times*, 4 ianuarie 1999, 10.
2. Conform acestei legislaţii, preşedintele supune atenţiei Congresului un proiect de lege privind implementarea unui acord internaţional asupra barierelor comerciale, urmând ca, într-o perioadă de 90 de zile, Congresul să accepte sau să respingă acest proiect, fără a-i fi permisă formularea vreunui amendament. Această prevedere nu numai că facilitează mult adoptarea legislaţiei comerciale, dar asigură guvernele străine că Congresul va acţiona rapid şi nu va modifica acordurile comerciale. Această autoritate *fast-track* a expirat în aprilie 1994. I.M. Destler, *American Trade Policies*, ed. a III-a, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1995, p. 312.
3. John Lewis Gaddis, *The Long Peace*, Oxford University Press, New York, 1987.
4. Printre susţinătorii acestei atitudini se numără Clyde V. Prestowitz Jr., Ronald A. Morse şi Alan Tonelson (eds.), *Powernomics : Economics and Strategy after the Cold War*, Madison Books, Washington, D.C., 1991 ; Jeffrey E. Garten, *A Cold Peace : America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*, Times Books, New York, 1992 ; Lester Thurow, *Head to Head : The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*, William Morrow, New York, 1992.
5. O discuţie valoroasă asupra acestui subiect se găseşte în Henry R. Nau, *Trade and Security : U.S. Policies at Cross-Purposes*, AEI Press, Washington, D.C., 1995, cap. 2.
6. Gary Burtless, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan şi Robert J. Shapiro, *Globaphobia : Confronting Fears about Open Trade*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1998, pp. 4-5.
7. David B. Yoffie şi Benjamin Gomes-Casseres, *International Trade and Competiton : Cases and Notes in Strategy and Management*, ed. a II-a, McGraw-Hill, New York, 1994, p. 353.
8. Gary Burtless, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan şi Robert J. Shapiro, *Globaphobia : Confronting Fears about Open Trade*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1998, pp. 4-5.
9. Pentru o asemenea atitudine, reprezentativă este cartea lui William Greider, *One World, Ready or Not : The Manic Logic of Global Capitalism*, Simon and Schuster, New York, 1997. Potrivit ideologiei marxiste, capitalismul este în mod fundamental deficient, deoarece produce mai multe mărfuri decât pot cumpăra muncitorii (consumatorii) şi, din această cauză, produce depresiuni. John Maynard Keynes (1883-1946) a demonstrat că această problemă a „cererii efective" poate fi soluţionată prin promovarea de către guvern a unor politici economice expansioniste.
10. Paul Krugman, „Is Capitalism Too Productive ?", *Foreign Affairs* 76, nr. 5, septembrie/ octombrie 1997, pp. 79-94.
11. Termenul „revizionism" a fost folosit la început pentru a caracteriza lucrările specialiştilor care puneau în discuţie natura distinctă a economiei japoneze. Principalul său exponent, Chalmers Johnson, afirmă că Japonia prezintă o economie naţională diferită de cea a ţărilor anglo-saxone (SUA şi Marea Britanie) în ceea ce priveşte instituţiile, rolul statului şi naţionalismul economic. Japonia şi alte economii din zona Pacificului, care au adoptat modelul japonez al statului „developmental", nu respectă regulile ortodoxiei economice occidentale şi

nu posedă angajamentul acesteia faţă de piaţă sau opoziţia acesteia faţă de intervenţia guvernului în economie. Chalmers Johnson, *Japan : Who Governs : The Rise of the Developmental State*, W.W. Norton, New York, 1995, p. 12.

12. Samuel P. Huntington, „America's Changing Strategic Interests", *Survival* 33, nr. 1, ianuarie/februarie 1991, pp. 3-17.
13. Samuel P. Huntington, *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, Simon and Schuster, New York, 1996.
14. Câteva exemple remarcabile ar fi Peter F. Drucker, *Post-Capitalist Society*, HarperBusiness, New York, 1993 ; Alvin Toffler, *The Third Wave*, William Morrow, New York, 1980 ; George Gilder, *Microcosm : Economics and Technology*, Simon and Schuster, New York, 1989.
15. Discuţia următoare asupra evoluţiilor tehnologice se inspiră din lucrarea oficialului Băncii Mondiale Carl Dahlman, „The Third Industrial Revolution : Trends and Implications for Developing Countries" (aprilie 1992), nepublicată.
16. Grupul Cairns include Argentina, Australia, Brazilia, Canada, Ungaria, Malaiezia şi alţi câţiva exportatori agricoli.
17. Paul Krugman, „The Myth of Asia's Miracle", *Foreign Affairs* 73, nr. 6, noiembrie/decembrie 1994, pp. 62-78.
18. C. Fred Bergsten, *America in the World Economy : A Strategy for the 1990s*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1988, p. 60.
19. Richard Gibb şi Wieslaw Michalak (eds.), *Continental Trading Blocs : The Growth of Regionalism in the World Economy*, John Wiley, New York, 1994, p. 1.
20. Robert C. Altman, „The Nuke of the 90's", *New York Times Magazine*, 1 martie 1998, p. 34.
21. Această dezbatere se bazează în mare parte pe studiul lui Barry Eichengreen şi Peter B. Kenen, „Managing the World Eonomy under the Bretton Woods System : An Overview", în Peter B. Kenen (eds.), *Managing the World Economy : Fifty Years after Bretton Woods*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1994, pp. 21-27.
22. Termenul „deficit de dolari" se referea la faptul că ţările occidentale şi alte ţări dispuneau de o cantitate insuficientă de dolari pentru a cumpăra mărfurile americane de care aveau nevoie pentru a se reface după război. Această problemă a fost soluţionată în mare parte prin Planul Marshall.
23. Benjamin J. Cohen, *Organizing the World's Money : The Political Economy of International Monetary Relations*, Basic Books, New York, 1977.
24. Denumirea comunităţii europene a fost modificată de câteva ori în perioada postbelică. În 1957, a fost înfiinţată Comunitatea Economică Europeană (CEE) sau Piaţa Comună. Ulterior, în 1967, CEE a fost înlocuită de Comunitatea Europeană (CE). În sfârşit, în 1993, CE a fost înlocuită de Uniunea Europeană (UE).
25. Gary Clyde Hufbauer şi Kimberly Ann Elliott, *Measuring the Costs of Protection in the United States*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1994, p. 11.
26. În 1993, economiştii suedezi Eli Heckscher şi Bertil Ohlin au sintetizat diversele caracteristici ale teoriei comerţului într-o teorie convenţională a comerţului, care este acceptată astăzi de majoritatea economiştilor.
27. DeAnne Julius, *Global Companies and Public Policy : The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, Pinter, London, 1990, p. 3.
28. Paul Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, 1991, p. 7.
29. Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York, 1990.
30. F.M. Scherer, *International Technology Competition*, Harvard University Press, Cambridge, 1992, p. 5.
31. Aprecierea lui Jackson poate fi găsită în Peter B. Kenen (ed.), *Managing the World Economy : Fifty Years after Bretton Woods*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1994, cap. 3.
32. Geza Feketskuty, *The New Trade Agenda*, Group of Thirty, Washington, D.C., 1992.

33. Paul De Grauwe, *International Money : Post-War Trends and Theories*, Clarendon Press, Oxford, 1989.
34. Barry Eichengreen, *Golden Fetters : The Gold Standard and the Great Depression, 1919-1939*, Oxford University Press, New York, 1992.
35. Barry Eichengreen, *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1994.
36. Un rezumat al propunerii zonei-ţintă a cursului de schimb, a lui Williamson, poate fi găsit în *The Economist*, 8 mai 1993, p. 83.
37. Barry Eichengreen, *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1994, pp. 75-78.
38. David Currie şi Paul Levine, „The International Co-Ordination of Macro-economic Policy", în David Greenaway, Michael Bleaney şi Ian Stewart (eds.), *Companion to Contemporary Economic Thought*, Routledge, New York, 1991, p. 482. Acest articol prezintă o apreciere generală asupra provocării reprezentate de coordonarea politică internaţională.
39. Bretton Woods Commission, *Bretton Woods : Looking to the Future* (iulie 1994). Comisia Bretton Woods, condusă de Paul Volcker, era un grup privat independent de reputaţi experţi în economie.
40. Toyoo Gyohten, în Barry Eichengreen, *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1994, pp. 142-149.
41. Charles P. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes*, Basic Books, New York, 1988.
42. Citat în Joanne Gowa, *Ballots and Bullets : The Elusive Democratic Peace*, Princeton University Press, Princeton, 1999, p. 3. Cartea lui Gowa cuprinde o critică a acestei idei atractive.
43. Această discuţie asupra teoriei privind crizele financiare, formulată de Minsky, se face pe baza cărţii lui Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes : A History of Financial Crises*. Însemnările lui Minsky asupra acestui subiect pot fi găsite în Hyman P. Minsky, *Can „It" Happen Again ? Essays on Instability and Finance*, M.E. Sharpe, Armonk, N.Y., 1982.
44. Discuţia următoare se bazează în mare parte pe lucrarea lui Morris Goldstein, *The Asian Financial Crisis : Causes, Cures, and Systemic Implications*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1998.
45. „Hazardul moral" se referă la efectul pe care-l au unele tipuri de garanţii financiare, prin care indivizii sunt încurajaţi să întreprindă acţiuni care să le aducă profit lor, cu un cost potenţial pentru alţii. Un astfel de exemplu ar fi o politică de asigurare împotriva incendiilor, ce ar prevede achitarea costului total al construcţiei. Cele mai multe politici privind asigurarea împotriva incendiilor sunt elaborate astfel încât o mare parte a costului refacerii clădirii să revină proprietarilor. O definiţie tehnică este cuprinsă în cartea lui David W. Pearce (ed.), *The MIT Dictionary of Modern Economics*, ed. a IV-a, MIT Press, Cambridge, 1995, p. 291.
46. Jagdish Bhagwati, „The Capital Myth : The Difference between Trade in Widgets and Dollars", *Foreign Affairs* 77, nr. 3, mai/iunie 1998, pp. 7-16. De asemenea, Robert Wade, „The Asian Debt-and-Development Crisis of 1997- ? : Causes and Consequences", *World Development* 26, nr. 8, august 1998, pp. 1535-1553.
47. Kenichi Ohmae, *Triad Power : The Coming Shape of Global Competition*, Free Press, New York, 1985.
48. DeAnne Julius, *Global Companies and Public Policy : The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, Pinter, London, 1990.
49. Charles Oman, *Globalisation and Regionalisation : The Challenge for Developing Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Development Centre Studies, Paris, 1994.
50. Sylvia Ostry, *A New Regime for Foreign Direct Investment*, Group of Thirty, Washington, D.C., 1997.
51. Membrii UE sunt Austria, Belgia, Danemarca, Finlanda, Franţa, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburg, Marea Britanie, Olanda, Portugalia, Spania şi Suedia (vezi şi nota de la p. 150).

52. Commission of the European Community, „One Money, One Market : An Evaluation of the Potential Benefits and Costs of Forming an Economic and Monetary Union", *European Economy* 44, octombrie 1990.
53. Robert A. Mundell, „A Theory of Optimum Currency Areas", *American Economic Review* 51, 1961, pp. 657-665, şi Peter B. Kenen, „The Theory of Optimum Currency Areas : An Eclectic View", în Robert Mundell şi Alexander K. Swoboda (eds.), *Monetary Problems of the International Economy*, University of Chicago Press, Chicago, 1969. O discuţie relevantă asupra ariei monetare optime şi a importanţei sale pentru integrarea europeană monetară se găseşte în Paul De Grauwe, *The Economics of Monetary Integration*, ed. a II-a rev., Oxford University Press, New York, 1994.
54. Jeffrey A. Frankel, *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1997.
55. O excelentă afirmare a acestei poziţii se găseşte în Richard N. Cooper, „Key Currencies after the Euro", *World Economy* 22, nr. 1, ianuarie 1999, pp. 1-23.
56. Bob Woodward, *The Agenda : Inside the Clinton White House*, Simon and Schuster, New York, 1994.
57. Henry Nau, *Trade and Security : U.S. Policies at Cross-Purposes*, AEI Press, Washington, D.C., 1995.
58. Definiţia „industriei strategice" a fost formulată de Theodore Moran.
59. Laura Tyson, în Robert Z. Lawrence şi Charles L. Schultze (eds.), *An American Trade Policy : Options for the 1990s*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1990.
60. Îi sunt recunoscător lui Kenneth S. Courtis, pe atunci la Deutsche Bank Capital Markets (Asia), pentru că m-a ajutat să înţeleg aceste probleme.
61. Comisia Maekawa, numită de prim-ministrul Yasuhiro Nakasone şi condusă de Haruo Maekawa, fost preşedinte al Băncii Japoniei, a fost denumită „Grupul de studiu privind ajustările în structura economică pentru cooperarea internaţională". Titlul raportului comisiei, publicat în 1986, a fost *Report of the Advisory Group on Economic Structural Adjustment for International Harmony*. Un obiectiv major al comisiei şi al recomandărilor sale era reducerea excedentului comercial japonez, care devenise o sursă de conflict cu SUA.
62. Walter Hatch şi Kozo Yamamura, *Asia in Japan's Embrace : Building a Regional Production Alliance*, Cambridge University Press, New York, 1996, p. xi. Acest capitol se inspiră din cartea lui Hatch şi Yamamura.
63. Vezi Hatch şi Yamamura, *Asia in Japan's Embrace.*
64. Peter J. Katzenstein şi Takashi Shiraishi (eds.), *Network Power : Japan and Asia*, Cornell University Press, Ithaca, 1997.
65. Citat în Hatch şi Yamamura, *Asia in Japan's Embrace.*
66. Dezbătut în Hatch şi Yamamura, *Asia in Japan's Embrace.*
67. *Wall Street Journal*, 7 aprilie 1997, p. 1.
68. Lowell Bryan şi Diana Farrell, *Market Unbound : Unleashing Global Capitalism*, John Wiley, New York, 1996.
69. Dani Rodrik, *Has Globalisation Gone Too Far ?* , Institute for International Economics, Washington, D.C., 1997, p. 2. Potrivit lui Rodrik, termenul „comunitarian" se referă la acei indivizi care pun accent pe „virtuţile civice şi morale" şi sunt foarte sceptici faţă de economiile de piaţă.
70. Richard Falk, *Economic Aspects of Global Civilization : The Unmet Challenges of World Poverty*, Center of International Studies, World Order Studies Program Occasional Paper nr. 22, Princeton University, 1992, p. 1.
71. Kazimierz Poznanski de la Universitatea din Washington m-a avertizat cu privire la această evoluţie.
72. Staffan Burenstam Linder, *The Pacific Century : Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism*, Stanford University Press, 1986.
73. Robert G. Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton, 1987, p. 114.

74. În termeni tehnici, această idee este cunoscută ca teorema Stopler-Samuelson.
75. Adrian Wood, *North-South Trade, Employment, and Inequality : Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford, 1994.
76. Richard O'Brien, *Global Financial Integration : The End of Geography*, Pinter, London, 1992 ; Walter B. Wriston, *The Twilight of Sovereignty : How the Information Revolution Is Transforming Our World*, Scribners, New York, 1992 ; Joseph A. Camilleri şi Jim Falk, *The End of Sovereignty ? The Politics of a Shrinking and Fragmenting World*, Aldershot, Hants, London, 1992 ; Susan Strange, *The Retreat of the State : The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, New York, 1996.
77. Această discuţie se inspiră din scrierile lui Geoffrey Garrett.
78. „Trinitatea ireconciliabilă" şi importanţa sa pentru politica economică sunt tratate în capitolul 4.
79. Ipoteza „ratei naturale" sau rată a şomajului care nu accelerează inflaţia – Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment (NAIRU) susţine că orice efort de a reduce şomajul sub un anumit prag, prin politici economice expansioniste, va conduce la o rată a inflaţiei mai mare.
80. Suzanne Berger şi Ronald Dore, *National Diversity and Global Capitalism*, Cornell University Press, Ithaca, 1996, p. 11.
81. Daniel Yergin şi Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights : The Battle between Government and Marketplace That Is Remaking the Modern World*, Simon and Schuster, New York, 1998.
82. Michael Desch, „War and Strong States, Peace and Weak States", *International Organization* 50, nr. 2, primăvara 1996, pp. 237-268.
83. Thomas L. Friedman, *The Lexus and the Olive Tree*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 1999, pp. 86-87.
84. Îi sunt recunoscător lui Stephen Walt, profesor de ştiinţe politice la Harvard, pentru această observaţie pertinentă.
85. Una dintre primele scrieri asupra acestui subiect este cea a lui Peter Gourevitch, „The Second Image Reversed : The International Sources of Domestic Politics", *International Organization* 31, august 1978.
86. Suzanne Berger, „Domestic Politics and the Global Economy" (nepublicată, 1995).
87. Suzanne Berger şi Ronald Dore (eds.), *National Diversity and Global Capitalism*, Cornell University Press, Ithaca, 1996, p. 11.
88. The Long-Term Capital Management Fund fusese un fond speculativ care a avut un foarte mare succes, ameninţat de faliment, dar salvat de Federal Reserve.
89. Basel se referă la Banca pentru Reglementări Internaţionale, cu sediul la Basel, Elveţia, care fixează standarde pentru băncile internaţionale şi pentru alte instituţii financiare.
90. Când o economie sănătoasă are o problemă temporară de circuit financiar, este o problemă de lichiditate, însă pentru o economie marcată de tare severe, este o problemă de insolvabilitate.
91. O discuţie concisă şi relevantă asupra fondurilor speculative se găseşte în cartea lui Paul Krugman, *The Return of Depression Economics*, W.W. Norton, New York, 1999, p. 119.
92. Jeffrey A. Frankel, *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1997.
93. Frankel, *Regional Trading Blocs in the World Economic System.*
94. Cea mai comprehensivă propunere privind îmbunătăţirea articolului XXIV a fost cuprinsă în raportul unui grup de analiză condus de Jaime Serra, în Valeriana Kallab (ed.), *Reflections on Regionalism : Report of the Study Group on International Trade*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, D.C., 1997.
95. Economiile naţionale ale Statelor Unite sunt compuse din economii private, economii guvernamentale locale şi statale şi din economii guvernamentale federale.
96. Paul Krugman, *The Return of Depression Economics*, W.W. Norton, New York, 1999.
97. O discuţie excelentă asupra reformelor necesare este redată în Gary Burtless, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan şi Robert J. Shapiro, *Globaphobia : Confronting Fears about Open Trade*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1998.

Bibliografie selectivă

Deşi am consultat multe surse în pregătirea acestei cărţi, am inclus în bibliografie numai câteva referinţe, pentru cititorii ce doresc să aprofundeze amplele subiecte pe care le-am dezvoltat aici. Atenţia cititorului trebuie să se îndrepte şi asupra câtorva surse importante consultate în această carte : *The New York Times*, *The Economist*, *The Financial Times*, *Business Week* şi *The Wall Street Journal*.

Capitolul 1 : A doua Mare Epocă a capitalismului

Garten, Jeffrey E., *The Big Ten : The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives*, Basic Books, New York, 1997.

Gibb, Richard şi Wieslaw Michalak (eds.), *Continental Trading Blocs : The Growth of Regionalism in the World Economy*, John Wiley, New York, 1994.

Maddison, Angus, *The World Economy in the 20th Century*, Organization for Economic Co-operation and Development, Development Centre Studies, Paris, 1989.

McRae, Hamish, *The World in 2020 : Power, Culture and Prosperity*, Harvard Business School Press, Boston, 1994.

Organization for Economic Co-operation and Development, *The World in 2020 : Toward a New Global Age*, Organization for Economic Co-operation and Development, Paris, 1997.

Ostry, Sylvia, *The Post-Cold War Trading System : Who's on First ?*, University of Chicago Press, Chicago, 1997.

Yergin, Daniel şi Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights : The Battle between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World*, Simon and Schuster, New York, 1998.

Capitolul 2 : Economia internaţională în timpul Războiului Rece

Gowa, Joanne, *Closing the Gold Window : Domestic Politics and the End of Bretton Woods,* Cornell University Press, Ithaca, 1983.

James, Harold, *International Monetary Cooperation since Bretton Woods*, International Monetary Fund, Washington, D.C., 1996.

Kenen, Peter B. (ed.), *Managing the World Economy : Fifty Years after Bretton Woods*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1994.

Ruggie, John Gerard, *Winning the Peace : America and World Order in the New Era*, Columbia University Press, New York, 1996.

Winham, Gilbert R., *The Evolution of International Trade Agreements*, University of Toronto Press, Toronto, 1992.

Capitolul 3 : Nesiguranţa sistemului comercial

Bhagwati, Jagdish, *Protectionism*, MIT Press, Cambridge, 1988.

Esty, Daniel C., *Greening the GATT : Trade, Environment, and the Future*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1994.

Irwin, Douglas A., *Against the Tide : An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, Princeton, 1996.
Krugman, Paul R., *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, 1991.
Krugman, Paul R. (ed.), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, MIT Press, Cambridge, 1996.
Preeg, Ernest H., *From Here to Free Trade : Essays in Post-Uruguay Round Trade Strategy*, University of Chicago Press, Chicago, 1998.
Preeg, Ernest H., *Traders in a Brave New World : The Uruguay Round and the Future of the International Trading System*, University of Chicago Press, Chicago, 1995.
Scherer, F.M., *International High-Technology Competition*, Harvard University Press, Cambridge, 1992.
Schott, Jeffrey J. (ed.), *The World Trading System : Challenges Ahead*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1996.
Whalley, John şi Colleen Hamilton, *The Trading System after the Uruguay Round*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1996.

Capitolul 4 : Instabilitatea sistemului monetar

Cohen, Benjamin J., *Organizing the World's Money : The Political Economy of International Monetary Relations*, Basic Books, New York, 1977.
Cohen, Benjamin J., *The Geography of Money*, Cornell University Press, Ithaca, 1998.
Cooper, Richard, „Prolegomena to the Choice of an International Monetary System", *International Organization*, nr. 29, 1975, pp. 63-97.
DeGrauwe, Paul, *International Money : Post-War Trends and Theories*, Clarendon Press, Oxford, 1989.
Eichengreen, Barry, *International Monetary Arrangements for the 21st Century*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1994.
Henning, C. Randall, *Currencies and Politics in the United States, Germany, and Japan*, Institute for International Economy, Washington, D.C., 1994.
Kirschner, Jonathan, *Currency and Coercion : The Political Economy of International Monetary Power*, Princeton University Press, Princeton, 1995.
Volcker, Paul A. şi Toyoo Gyohten, *Changing Fortunes : The World's Money and the Threat to American Leadership*, Times Books, New York, 1992.

Capitolul 5 : Vulnerabilitatea financiară globală

Bhagwati, Jagdish, „The Capital Myth. The Difference between Trade in Widgets and Dollars", *Foreing Affairs*, mai/iunie 1998, pp. 7-16.
Goldstein, Morris, *The Asian Financial Crisis : Causes, Cures, and Systemic Implications*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1998.
Helleiner, Eric, *States and the Reemergence of International Finance : From Bretton Woods to the 1990s*, Cornell University Press, Ithaca, 1994.
Kahler, Miles (ed.), *Capital Flows and Financial Crises*, Council on Foreign Relations, New York, 1999.
Kindleberger, Charles, *Manias, Panics, and Crashes : A History of Financial Crises*, Basic Books, New York, 1988.
Kristof, Nicholas D. şi Sheryl WuDunn, Articles in the East Asian Financial Crisis, *New York Times*, 15-18 februarie 1999.
Loriaux, Michael, *et al.*, *Capital Ungoverned. Ithaca : Liberalizing Finance in Interventionist States*, Cornell University Press, Ithaca, 1997.
O'Brien, Richard, *Global Financial Integration : The End of Geography*, Royal Institute of International Affairs, London, 1992.
Strange, Susan, *Mad Money : From the Author of Casino Capitalism*, Manchester University Press, Manchester, England, 1998.

Capitolul 6 : Epoca multinaţionalelor

Doremus, Paul N., William W. Keller, Louis W. Pauly şi Simon Reich, *The Myth of the Global Corporation*, Princeton University Press, Princeton, 1998.

Encarnation, Dennis J., *Rivals beyond Trade : America versus Japan in Global Competition*, Cornell University Press, Ithaca, 1992.

Graham, Edward M., *Global Corporations and National Governments*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1996.

Greider, William, *One World, Ready or Not : The Manic Logic of Global Capitalism*, Simon and Schuster, New York, 1997.

Julius, DeAnne, *Global Companies and Public Policy : The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, Pinter, London, 1990.

Moran, Theodore H., *Foreing Direct Investment and Development : The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1998.

Ohmae, Kenichi, *Triad Power : The Coming Shape of Global Competition*, Free Press, New York, 1985.

Ostry, Sylvia, *Governments and Corporations in a Shrinking World : Trade and Innovation Policies in the United States, Europe and Japan*, Council on Foreing Relations, New York, 1990.

Ostry, Sylvia şi Richard R. Nelson, *Tehno-Nationalism and Techno-Globalism : Conflict and Cooperation*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1995.

Ruigrok, Winfried şi Rob van Tulder, *The Logic of International Restructuring*, Routledge, London and New York, 1995.

Sally, Razeen, „Multinational Enterprises, Political Economy and Institutional Theory : Domestic Embeddedness in the Context of Internationalization", *Review of International Political Economy* 1, nr. 1, primăvara 1994, pp. 161-192.

Capitolul 7 : Integrarea regională europeană

De Grauwe, Paul, *The Economics of Monetary Integration*, ed. a II-a revizuită, Oxford University Press, New York, 1994.

Dinan, Desmond (ed.), *Enclyopaedia of the European Union*, Lynne Reinner, Boulder, Colo., 1998.

Eichengreen, Barry J. şi Jeffry Frieden (eds.), *The Political Economy of European Monetary Integration*, Westview Press, Boulder, Colo., 1994.

Henning, C. Randall, *Cooperating with Europe's Monetary Union*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1997.

Kahler, Miles, *Regional Futures and Transatlantic Economic Relations*, Council on Foreing Relations, New York, 1995.

Katzenstein, Peter J. (ed.), *Tamed Power : Germany in Europe*, Cornell University Press, Ithaca, 1995.

Kenen, Peter B., *Economic and Monetary Union in Europe : Moving beyond Maastricht*, Cambridge University Press, New York, 1995.

McNamara, Kathleen R., *The Currency of Ideas : Monetary Politics in the European Union*, Cornell University Press, Ithaca, 1998.

Moravcsik, Andrew, *The Choice for Europe : Social Purpose and State Power from Messina to Maastricht*, Cornell University Press, Ithaca, 1998.

Wallace, Helen şi William Wallace, *Policy-Making in the European Union*, ed. a III-a, Oxford University Press, Oxford, 1996.

Capitolul 8 : Strategia economică americană

Bergsten, C. Fred, *America in the World Economy : A Strategy for the 1990s*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1988.
Bergsten, C. Fred şi Marcus Noland, *Reconcilable Differences ? : United States-Japan Economic Conflict*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1993.
Bhagwati, Jagdish N., *The World Trading System at Risk*, Princeton University Press, Princeton, 1991.
Destler, I.M., *American Trade Politics*, ed. a III-a, Institute for International Economics, Washington, D.C., şi Twentieth Century Fund, New York, 1995.
Hufbauer, Gary Clyde şi Jeffrey J. Schott, *North American Free Trade : Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992.
Krueger, Anne O., *American Trade Policy : A Tragedy in the Making*, AEI Press, Washington, D.C., 1991.
Krugman, Paul R., *Peddling Prosperity : Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations*, W.W. Norton, New York, 1991.
Krugman, Paul R. (ed.), *Trade with Japan : Has the Door Opened Wider ?* , University of Chicago Press, Chicago, 1995.
Moran, Theodore H., *American Economic Policy and National Security*, Council on Foreing Relations, New York, 1993.
Nau, Henry, *Trade and Security : U.S. Policies at Cross-Purposes*, AEI Press, Washington, D.C., 1995.
Weintraub, Sidney, *NAFTA : What Comes Next ?* , Praeger, Westport, Conn., 1994.

Capitolul 9 : Regionalismul asiatic

Asia-Pacific Economic Cooperation, *A Vision for APEC : Towards an Asia Pacific Economic Community*, Report of the Eminent Persons Group to APEC Ministers, octombrie 1993.
Bergsten, C. Fred şi Marcus Noland (eds.), *Pacific Dynamism and the International Economic System*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1993.
Das, Dilip K., *The Asia-Pacific Economy*, St. Martin's Press, New York, 1996.
Frankel, Jeffrey A. şi Miles Kahler, *Regionalism and Rivalry : Japan and the United States in Pacific Asia,* University of Chicago Press, Chicago and London, 1993.
Funabashi, Yoichi, *Asia Pacific Fusion : Japan's Role in APEC,* Institute for International Economics, Washington, D.C., 1995.
Gibney, Frank, *The Pacific Century. America and Asia in a Changing World*, Scribner, New York, 1992.
Harding, Harry, *China's Second Revolution : Reform after Mao*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1987.
Hatch, Walter şi Kozo Yamamura, *Asia in Japan's Embrace : Building a Regional Production Alliance*, Cambridge University Press, New York, 1996.
Hellmann, Donald C. şi Kenneth B. Pyle (eds.), *From APEC to XANADU : Creating a Viable Commmunity in the Post-Cold War Pacific*, M.E. Sharpe, Armonk, N.Y., 1997.
Johnson, Chalmers, *Japan : Who Governs. The Rise of the Developmental State*, W.W. Norton, New York, 1995.
Katz, Richard, *Japan, the System That Soured : The Rise and Fall of the Japanese Economic Miracle*, M.E. Sharpe, Armonk, N.Y., 1998.
Katzenstein, Peter J. şi Takashi Shiraishi (eds.), *Network Power : Japan and Asia*, Cornell University Press, Ithaca, 1997.
Lardy, Nicholas R., *China in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1994.
Naughton, Barry (ed.), *The China Circle : Economics and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1997.

Posen, Adam S., *Restoring Japan's Economic Growth*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1998.
Pyle, Kenneth B., *The Japanese Question : Power and Purpose in a New Era*, AEI Press, Washington, D.C., 1992.
Vogel, Ezra F., *The Four Little Dragons : The Spread of Industrialization in East Asia*, Harvard University Press, Cambridge, 1991.

Capitolul 10 : Globalizarea şi dezavantajele ei

Burtless, Gary, Robert Z. Lawrence, Robert E. Litan şi Robert J. Shapiro, *Globaphobia : Confronting Fears about Open Trade*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1998.
Friedman, Thomas L., *The Lexus and the Olive Tree*, Farrar, Straus and Giroux, New York, 1999.
Gary, John, *False Dawn : The Delusions of Global Capitalism*, New Press, New York, 1999.
Hirst, Paul şi Grahame Thompson (eds.), *Globalization in Question : The International Economy and The Posibilities of Governance*, Polity Press, Cambridge, 1996.
Longworth, Richard C., *Global Squeeze : The Coming Crisis for First-World Nations*, Contemporary Books, Chicago, 1998.
Luttwak, Edward, *Turbo-Capitalism : Winners and Losers in the Global Economy*, HarperCollins, New York, 1998.
Mander, Jerry şi Edward Goldsmith (eds.), *The Case against the Global Economy – and for a Turn toward the Local*, Sierra Club Books, San Francisco, 1996.
Pierson, Paul, *Dismantling the Welfare State ? Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment*, Cambridge University Press, New York, 1994.
Rodrik, Dani, *Has Globazation Gone too Far ?*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1997.

Capitolul 11 : Administrarea economiei globale

Bhagwati, Jagdish şi Arvind Panagariya (eds.), *The Economics of Preferential Trade Arrangements*, AEI Press, Washington, D.C., 1996.
Cable, Vincent şi David Henderson (eds.), *Trade Blocs ? The Future of Regional Integration*, Royal Institute of International Affairs, London, 1994.
Cooper, Richard N., *The Economics of Interdependence : Economic Policy in the Atlantic Community*, McGraw-Hill, New York, 1968.
De Melo, Jaime şi Arvind Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, Centre for Economic Policy Research, London, 1995.
Eichengreen, Barry, *Towards a New International Financial Architecture : A Practical Post-Asian Agenda*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1999.
Frankel, Jeffrey A., *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1997.
Kahler, Miles, *International Institution and the Political Economy of Integration*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1995.
Keohane, Robert, *After Hegemony : Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press, Princeton, 1984.
Lawrence, Robert Z., Albert Bressand şi Takatoshi Ito, *A Vision for the World Economy : Openness, Diversity and Cohesion*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1996.
Oman, Charles, *Globalisation and Regionalisation : The Challenge for Developing Countries*, Development Centre of the Organization for Economic Cooperation and Development, Paris, 1994.
Paarlberg, Robert L., *Leadership Abroad Begins at Home : U.S. Foreing Economic Policy after the Cold War*, Brookings Institution, Washington, D.C., 1995.

Indice

A

Acordul asupra Aspectelor legate de Comerţ ale Drepturilor de Proprietate Intelectuală (Trade--Related Aspects of Intellectual Property Rights – TRIP) 85, 141
Acordul asupra Măsurilor în privinţa Investiţiilor legate de Comerţ (Trade-Related Investment Measures – TRIMs) 141, 145
Acordul asupra Măsurilor în privinţa Investiţiilor legate de Comerţ (Trade-Related Investment Measures – TRIM) 85, 141, 145
Acordul de Liber Schimb Canada-SUA 177, 181-182
Acordul General asupra Comerţului cu Servicii (GATS) 85, 141
Acordul General pentru Tarife şi Comerţ (GATT) 58-60
Acordul Multilateral asupra Investiţiilor (MAI) 141-142
Acordul Nord-American de Liber Schimb (NAFTA) 21-22, 177, 181-186
Acordul Semiconductorilor (toamna 1986) 178-179, 192-193
ajustări structurale, doctrina 72-73
Amsterdam, Tratatul de la 162
Aranjamentul Multifibră 59, 70
Asia-Pacific, ascensiunea 38-41, 226
Asociaţia Naţiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN) 39, 200, 206, 212, 215
avantajul comparativ, principiul 77, 79

B

Banca Centrală Europeană (BCE) 155, 157
Banca Japoniei 209
Basel, Acordul de la 246
băncile centrale, triumful 73-74
blocuri monetare 106
Bonn, summitul de la 105
Brazilia : problemele economice 126 ; criza financiară 243

C

capitalism de familie 119-120
chaebol 207
China : admiterea în OMC 213-214 ; probleme 212-213 ; ascensiunea 25, 31, 211-214
Clinton (Administraţia), strategia economică 188-189
comerţ dirijat 22-23, 26, 76, 89, 91, 139, 177, 179, 190-192, 202
comerţ interindustrial, definire 71
comerţ intraindustrial, definire 71
comerţ : noua agendă 85-90 ; cu produse agricole, probleme 84-85 ; şi protecţia mediului 86-87 ; şi investiţiile străine 79-80 ; liberul schimb, argumente pro şi contra 75-79 ; şi standardele de muncă 86-87
Comisia Europeană 69, 144, 151, 154, 164
Compromisul de la Luxemburg 151, 154
computere, impact economic al 35-36
comunitarianism 268 (n. 69)
Conferinţa de la Louvre 176
Conferinţa de la Plaza 23, 96, 105, 175-176, 201-202
Consiliul Economic al Asiei 215
Consiliul European 63, 69, 156, 164
Cooperarea Economică Asia-Pacific (APEC) 115, 182, 200, 214-217
coordonarea internaţională a politicilor 62, 67-68, 104-106
corporaţii multinaţionale (CMN) 30-31, 79-80, 90, 127-142 ; alianţe corporatiste 67, 130-132 ; critici la adresa 138, 222 ; şi economiile ţărilor de origine 137-139 ; şi economiile gazdă 133-137. *Vezi şi* investiţii externe directe
creditor de ultimă instanţă 94, 124-126, 244-248
creşterea productivităţii, încetinire 52-53, 62-64
criza datoriilor ţărilor mai puţin dezvoltate 73
criza financiară din Asia de Est 108, 112-118 ; şi Administraţia Clinton 115-116 ; explicaţii 118-122 ; şi FMI 122-125 ; lecţii 125-126
criza petrolieră 52, 62, 64, 66-70, 74, 101, 111, 159

cursuri de schimb, fixe 62-63 ; abandonarea 57, 62 ; argumente în favoarea 101 ; impactul revoluţiei financiare asupra 65-67. *Vezi şi* sistemul monetar.
cursuri de schimb, flexibile 100 ; argumente în favoarea 101-103 ; administrarea 247

D

datoria naţională (SUA) 19, 180, 260
deficit de dolari, definirea 266 (n. 22)
deficit democratic 164
deficitul bugetului federal 174-176
dependenţă de cale 80, 82
dereglementare 72, 241
derivate 111-112
devalorizări competitive 99
dezindustrializare 32, 37, 65, 75, 137, 144, 175, 177, 180, 189, 206, 232
Disputa comercială americano-japoneză 175-177, 189-194 ; cauze 194-198
dolar, rolul internaţional 169-171
drepturile muncitorilor 86-87
dumping, definirea 81

E

EcoFin (miniştrii de finanţe din Uniunea Europeană) 165
ecologiştii şi CMN 136, 142
economia globală ; managementul 46-49, 241-263
economia informaţională 20, 25, 35-37, 188, 190, 230
economia Internetului 35
economie a serviciilor 35-36 ; internaţionalizarea 127
economii de scară, definirea 79
endaka 118, 175-176, 201
euro 149, 152-153 ; costuri şi beneficii 157-160 ; şi dolarul 169-171 ; Euro Clubul 165 ; şi yenul 171. *Vezi şi* Uniunea Economică şi Monetară
Euroland. *Vezi* zona Euro
Europa de Est 171-172. *Vezi şi* Uniunea Europeană

F

fast track, legislaţia 22, 78, 86, 186, 188, 259, 265 (n. 2)
finanţele internaţionale 107-126 ; criza financiară, dinamica 109-111 ; teoria instabilităţii financiare 109-111 ; revoluţia financiară 65-67, 111 ; problema hazardului moral 245, 248 ; reglementarea 107, 125-126, 242-248 ; şi speculaţia 109-111, 239, 243
Fondul Monetar Asiatic 207, 216, 259
Fondul Monetar Internaţional (FMI) 56 ; criticii săi 122-125
fonduri speculative 110, 114, 121, 248, 269 (n. 91)
Forumul Economic Mondial 32

G

geoeconomia 26, 189-190
Germania, reunificarea 152
globalizarea economică 27-35 ; dezbaterea privind 219-239 ; impactul asupra sistemului internaţional 223-227 ; şi prosperitatea muncitorilor 227-230 ; şi pierderea autonomiei naţionale 233-238 ; perspective privind 221-222 ; şi cursa în jos 231-233
globalizarea. *Vezi* globalizarea economică
Grupul Cairns 39, 181, 266 (n. 16)

H

hazard moral, definire 267 (n. 45)

I

ideologie conservatoare 232, 235 ; contrarevoluţia conservatoare 72-73
inovaţia tehnologică, impactul 35-38
integrarea europeană : centralitatea alianţei franco-germane 153-154, 160-162 ; Piaţa Comună, crearea 150 ; Sistemul Monetar European, crearea 58, 63, 70, 74, 98-99, 150, 153 ; evoluţia către 68-70, 149-172. *Vezi şi* Uniunea Economică şi Monetară ; Uniunea Europeană
investiţii externe directe (IED) 30-32, 127-132 ; regim pentru 141-147. *Vezi şi* corporaţii multinaţionale

J

Japonia : politica asiatică 129-130, 176-178, 200-207 ; probleme economice 207-210 ; şi *leadership*-ul regional 207-208 ; rata de economisire, explicaţii 33

K

keiretsu 67, 88, 146, 193-194, 202, 204-205, 207 ; schimbări în 238

L

leadership-ul american 251, 260

M

maquiladora 183
Marea Chină 39, 211, 213
Mercosur 43, 149, 167, 187, 249
migraţie 220-221, 229-230
mişcări de capital 62-63, 99, 102 ; controlul postbelic 54 ; reglementarea 125
monetarism 72
munca copiilor, interzicerea 87

N

National Economic Council 189
negocierile MOSS (Market-Oriented, Sector Selective) 178-179
Noua Economie Americană 18, 241
Noua Ordine Mondială 21, 26
noul protecţionism 70-72

O

Omnibus Trade and Competition Act 179
Organizaţia Mondială a Comerţului 21, 58-59, 76, 83-86, 88-92, 143-144, 169, 177, 180-181, 191, 213-215, 250-252, 254
Organizaţia pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică 31, 55
Organizaţia Ţărilor Exportatoare de Petrol 64, 66-67, 105

P

pacea democratică, critică 267 (n. 42)
Parlamentul European 70, 164
piaţa eurodolarilor 66, 111
Planul Delors 151, 156
Planul Marshall 55, 69, 266 (n. 22)
Politica Agricolă Comună 70, 158, 166-167, 253
politica comercială *multitrack* (multivalentă) 22, 47, 173, 176-178, 181, 215, 254
politica concurenţei : politica antitrust şi 87-89 ; şi CMN 142-144
privatizare 23, 29, 32, 72, 128, 212, 241
problema insolvabilităţii, definire 269 (n. 90)
problema lichidităţii, definire 269 (n. 90)
producţie *lean* 130, 135, 140, 206, 230, 237
programe sociale 52, 72, 161, 168, 179, 221-222, 227, 231-233 ; sub presiune în Europa 161, 167 ; reduceri 161-162, 167, 175, 212, 221, 232-233
protecţia industriilor incipiente 77-79, 83, 207
protecţionism 176-177 ; costul 77 ; noi pericole ale 254-256. *Vezi şi* noul protecţionism

R

rata de economisire, compoziţia 269 (n. 95)
rată a şomajului care nu accelerează inflaţia (NAIRU) 269 (n. 79)
regim comercial 58-60
regionalism, economic 42-49, 89-90, 146-149, 181-188, 202-208, 213-215, 249-253, 256-259 ; articolul XXIV GATT 251-253 ; regim guvernând 249, 251-253 ; al serviciilor şi producţiei 140, 147
Reprezentantul SUA pentru Comerţ 71, 179, 190, 192
restricţii voluntare la export 70-71, 191 ; asupra automobilelor japoneze 176
revizionism 34, 71, 177, 190, 194, 196-197 ; definire 265 (n. 11)
revoluţia demografică 25, 41
rubla, devalorizare 111, 114, 126, 242
Runda Uruguay 83-85, 180-181

S

Secţiunea 301 171, 178-179, 187 ; Super 301 179
senioraj, definire 56-57, 97-98
sistem monetar 93-106 ; problema ajustării 95-96 ; balanţa de plăţi 95, 97 ; problema încrederii 98 ; şi fluctuaţiile dolarului 175 ; regimul postbelic 56-58 ; sistemul spectrului de referinţă 63
Sistemul Bretton Woods 54-62 ; provocări 62-67
stagflaţie 52-54, 62
statul bunăstării 32, 72, 102, 155, 167, 173, 221, 231, 233, 236-237 ; atacuri asupra 72, 236 ; expansiunea 52
statul developmental, modelul 119
strategia de substituire a importurilor 38
Structural Impediments Initiative 179
SUA 173-198 ; rata de economisire 254-255 ; deficitul comercial/de plăţi 170-171
subsidiaritate, principiul 154, 163
suveranitate, sfârşitul 231, 233

Ş

şomajul în Europa 156, 158, 227

T

tehnologie dual㠠82, 139
teoria comerţului strategic 76-77, 81-82, 135, 137, 190 ; critici 82
teoria dependenţei 38, 133, 224
textile, comerţul cu 70, 83, 85, 181
Trade Act (legea comerţului – SUA) 71, 179, 187
tratamentul naţional, definire 141
Tratatul de la Maastricht 154-156
treimea ireconciliabilă 99, 158, 234

U

Uniunea Economică şi Monetară 151-152, 154-156, 227 ; Bundesbank şi 160-161 ; criteriile de convergenţă, importanţa 156, 161
Uniunea Europeană : fondul de coeziune 163 ; lărgirea 153, 155, 162, 172 ; instituirea 149 ; politica fiscală 157, 159-163 ; implicaţii globale 166-172 ; guvernarea 163-166 ; membrii 267 (n. 51) ; politica comercială 166-169

Z

Zona de Liber Schimb a Americilor 187-188
zona Euro 150-166

În colecţia **Economie şi societate**

au apărut :

Daniel Dăianu, Radu Vrânceanu – *România şi Uniunea Europeană. Inflaţie, balanţă de plăţi, creştere economică*

George Soros – Despre globalizare

David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt, Jonathan Perraton – *Transformări globale. Politică, economie şi cultură*

Robert Gilpin – *Economia mondială în secolul XXI. Provocarea capitalismului global*

www.polirom.ro

Redactor : Cezar Petrilă
Coperta : Angela Rotaru-Serbenco
Tehnoredactor : Lucian Pavel

Bun de tipar : noiembrie 2004. Apărut : 2004
Editura Polirom, B-dul Carol I nr. 4 • P.O. Box 266,
700506, Iaşi, Tel. & Fax (0232) 21.41.00 ; (0232) 21.41.11 ;
(0232) 21.74.40 (difuzare) ; E-mail : office@polirom.ro
Bucureşti, B-dul I.C. Brătianu nr. 6, et. 7, ap. 33,
O.P. 37 • P.O. Box 1-728, 030174
Tel. : (021) 313.89.78 ; E-mail : polirom@dnt.ro

Tiparul executat la S.C. LUMINA TIPO s.r.l.
str. Luigi Galvani nr. 20 bis, sect. 2, Bucureşti
Tel./Fax : 211.32.60, 212.29.27, E-mail : lumina-lex@fx.ro